

LANCE APP

Gladys Jahel Franco Plaza

Yojana Quintero Carmona

Fundación Universitaria Área Andina

Notas del autor

Gladys Jahel Franco Plaza , Yojana Quintero Carmona

Antioquia, Fundación Universitaria Área Andina

Contacto: <https://areandina.instructure.com>

2019

APP LANCE

Gladys Jahel Franco Plaza

Yojana Quintero Carmona

Fundación Universitaria Área Andina

Sergio Humberto Sánchez Rojas

Notas del autor

Gladys Jahel Franco Plaza , Yojana Quintero Carmona

Antioquia, Fundación Universitaria Área Andina

Contacto: <https://areandina.instructure.com>

2019

APP LANCE

Trabajo de Grado para optar al Título de: ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

Notas del autor

Gladys Jahel Franco Plaza , Yojana Quintero Carmona

Antioquia, Fundación Universitaria Área Andina

Contacto: <https://areandina.instructure.com>

2019

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA

AUTORIDADES ACADÉMICAS

Rector

Dr. José Leonardo Valencia Molano

Vicerrector Académico

DRA. Martha Patricia Castellanos Saavedra

Decano Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y

Financieras

DR. Mauricio Andrés Hernández Anzola

Secretario Académico

DR. Luz Esperanza Ángel Torres

Director del Programa

DR. Marcela Garzón Posada

Asesor

Sergio Humberto Sánchez Rojas

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

Ciudad _____ Día _____ Mes Año _____

Tabla de contenido

0.	INTRODUCCIÓN	15
1.	PROBLEMÁTICA	16
2.	PREGUNTA PROBLEMA	20
1.	MÓDULO DE MERCADOS	21
1.1	Investigación de Mercados	21
1.1.1	Definición de Objetivos	21
	Objetivos específicos	21
1.1.2	Justificación y Antecedentes del Proyecto.....	21
1.1.3	Análisis del Sector	26
1.1.4	Análisis de Mercado	29
1.1.5	Análisis de la Competencia.....	32
1.2	Estrategias de Mercado.....	35
1.2.1	Concepto del Producto ó Servicio.....	35
1.2.5	Estrategias de Comunicación.....	39
1.2.6	Estrategias de Servicio.....	39
1.2.8	Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	41
1.2.9	Estrategias de Aprovisionamiento	42

Encabezado: Proyecto de Grado	7
1.3 Proyección de Ventas.....	42
1.3.1 Como alimentar tabla Proyección de Ventas	43
1.3.2 Justificación de las ventas 	43
1.3.3 Política de Cartera.....	44
2. MODULO DE OPERACIÓN.....	44
2.1 Operación.....	44
2.1.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio	44
2.1.2 Estado de Desarrollo	45
2.1.3 Descripción del Proceso.....	45
2.1.4 Necesidades y Requerimientos	47
2.1.5 Plan de Producción	48
2.2 Plan de Compras	48
2.2.1 Como Alimentar Tabla Consumos Por Unidad de Producto.....	48
2.3 Costos de Producción.....	48
2.3.1 Como Alimentar tabla de costos de producción con base al plan de compras	48
2.4 Infraestructura.....	50
2.4.1 Parámetros Técnicos Especiales	50
3.0 MÓDULO DE ORGANIZACIÓN.....	53
3.1 Estrategia Organizacional	53

Encabezado: Proyecto de Grado	8
3.1.1 Análisis DOFA.....	53
3.1.2 Organismos de Apoyo.....	56
3.2 Estructura Organizacional.....	56
3.3 Aspectos Legales	59
3.4 Costos Administrativos.....	60
3.4.1 Gastos de personal	60
3.4.2 Gastos de puesta en marcha	61
4.1 MÓDULO DE FINANZAS.....	62
4.1.1 Los ingresos	62
4.2 Egresos.....	63
4.2.1 Balance.....	63
4.3 Capital de Trabajo.....	64
5. PLAN OPERATIVO	65
5.1 Cronograma de actividades.....	65
5.2 Metas sociales	65
5.2.1 Aportes del plan de negocio al Plan Nacional de Desarrollo.....	65
5.2.2 Aportes del plan de negocio al Plan Regional de Desarrollo.....	66
5.2.4 Empleo a generar calificado, mano de obra directa y clasificación por vulnerabilidad	66

Encabezado: Proyecto de Grado	9
5.2.5 Número de Empleos indirectos	67
5.2.6 Emprendedores con participación accionaria	69
6. IMPACTOS	70
6.1 Impactos	70
6.1.1 Impacto Económico	70
6.1.2 Impacto Social	71
6.1.3 Impacto Ambiental.....	72
7. RESUMEN EJECUTIVO.....	73
7.1 Resumen Ejecutivo	73
7.1.1 Concepto del Negocio.....	73
7.1.2 Potencial del Mercado en Cifras	74
7.1.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.....	75
7.1.4 Resumen de las Inversiones Requeridas	75
7.1.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad.....	76
7.1.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad.....	77
Liquidez	77
Rentabilidad Neta.....	78
7.2 Equipo de trabajo	79
7.3 Prototipo APP Lance.....	80

Encabezado: Proyecto de Grado	10
7.4 Encuesta	95
8. HOJAS DE VIDA PARTICIPANTES DEL PROYECTO	97
9. REFERENCIAS.....	102

AGRADECIMIENTOS

Para el Sena (Servicio Nacional de Aprendizaje), que al realizar la Tecnología en Formulación de Proyectos, nos permitió ingresar a ésta maravillosa Universidad, Fundación del Área Andina, que tiene un equipo de docentes excepcional, que nos guio en el camino de preparación para ser Administradores de Empresas íntegros.

Y por supuesto a nuestras familias por acompañarnos sin dejarnos decaer en todo el tiempo que le dedicamos a nuestra educación como profesionales ¡Gracias!

DEDICATORIA

Indiscutiblemente a nuestros seres queridos por su incondicionalidad y aliento a cada instante, sin su fuerza este objetivo no sería una realidad. A Dios por ser el faro en tantas noches de trabajo arduo para cumplir con las actividades de nuestra querida Fundación del Área Andina.

A Colombia porque con nuestras acciones y decisiones como futuros Administradores de Empresas vamos a aportarle positiva y propositivamente a nuestro amado país.

Glosario:

Cuarta revolución industrial: Es un proceso de desarrollo tecnológico e industrial que está vinculado con la organización de los procesos y medios de producción, al igual que las tres anteriores. La primera vez que se comenzó a hablar de todos estos avances como una Cuarta Revolución Industrial fue en el año 2011. El elemento clave de la Cuarta Revolución Industrial son las fábricas inteligentes, cuya principal característica es una mayor adaptabilidad a las necesidades de la producción y una mejora en la eficiencia de los recursos.

Esta Cuarta Revolución Industrial se centra en los sistemas ciberfísicos, la robótica, el internet de las cosas, la conexión entre dispositivos y la coordinación cooperativa de las unidades de producción de la economía. Dichos sistemas cibernéticos tienen impactos en diversas ramas de la sociedad, como por ejemplo la forma de hacer comercio, la forma de interacción de las personas y la velocidad al hacerlo, el acceso a la información y en general la manera de entender la sociedad cambia es dinámica ya que lo único constante en esta sociedad es el cambio.

App en la Cuarta Revolución Industrial: Hoy se usa para hacer referencia a la implementación de servicios que resultan de la confluencia entre el internet de las cosas, los sistemas cibernéticos físicos, y la computación en la nube y sus múltiples aplicaciones vinculadas al teléfono móvil. Nuestra App es una herramienta 4.0 porque se basa en computación en la nube a través de redes de comunicación instantánea a través de teléfonos inteligentes.

Clúster: Grupo de empresas interrelacionadas que trabajan en un mismo sector industrial y que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes.

Economía naranja: Herramienta de desarrollo cultural, social y económico. Se fundamenta en la creación, producción y distribución de bienes y servicios, cuyo contenido de carácter cultural y creativo se puede proteger por los derechos de propiedad intelectual.

Ruta N: Es el centro de innovación y negocios de Medellín, una corporación creada por la alcaldía de Medellín, UNE y EPM para promover el desarrollo de negocios innovadores basados en tecnología, que incrementen la competitividad de la ciudad y de la región.

0. INTRODUCCIÓN

El ser humano por naturaleza tiene gustos o hobbies que lo llevan a hacer lo que le agrada en cualquier ámbito: social, laboral o familiar. Y esas inclinaciones lo llevan a realizar actividades, culturales, religiosas, deportivas, entre otras. Esas funciones se traducen hoy en eventos que tienen unas características especiales, ya que son únicos e irrepetibles, las personas cuando van a ellos quieren vivir una experiencia que sea realmente inolvidable.

Nosotros, las aspirantes a Administradoras de Empresas y realizadoras del presente trabajo, queremos aplicar los conocimientos adquiridos mediante la formación del programa por parte de la Fundación del Área Andina, para brindarle al mercado una opción que satisfaga las necesidades de unos clientes potenciales con la propuesta que aquí ponemos en su consideración.

Es una realidad la alta competitividad actual y más con la llegada de las nuevas tecnologías que demandan de nosotros un perfil más calificado y creativo. La llegada de extranjeros y la situación de inestabilidad laboral en nuestro país nos hacen pensar en incursionar con ésta creación de empresa con el objetivo de proponer una aplicación móvil que se desarrolle inicialmente en la ciudad de Medellín.

En el presente proceso pondremos en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera con la intención de crecer personal y profesionalmente para fijar la viabilidad de la idea que tenemos con identidad propia como una alternativa de emprendimiento que se entra dentro de la economía naranja del gobierno en curso.

1. PROBLEMÁTICA

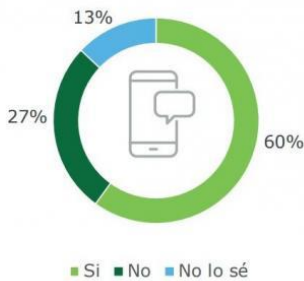
En este momento la ciudad carece de una forma eficiente de encontrar información sobre eventos en tiempo real y que a su vez permita el acceso a los mismos sin filas y con facilidades adicionales.

Un evento social es una reunión de personas organizada con previa antelación, para disfrutar de algún tipo de suceso que puede abarcar cualquier área social, desde aniversarios, conferencias, fiestas o graduaciones, conciertos, eventos deportivos, entre otros. Para que los usuarios puedan disfrutar a plenitud de algún evento las empresas organizadoras deben tener un plan logístico a seguir, en la actualidad ya se cuenta con algunas herramientas tecnológicas que facilitan la organización y ejecución de los eventos, sin embargo, aún falta mucho por explorar dado que no se cuenta con una herramienta que consolide todo lo necesario no solo para la empresa organizadora sino también para el usuario que asiste al evento.

En julio de 2019 Deloitte, una de las firmas auditoras más prestigiosas del mundo reveló el reporte de consumo móvil en nuestro país en el que se indica que los consumidores prefieren al realizar actividades en línea usando el teléfono, es más, consideran que lo usan exageradamente y que es indispensable para las tareas cotidianas.

¿Crees que tu pareja usa demasiado su teléfono móvil?

Base: Todos los encuestados (928 personas)



Fuente 1: Tomado del periódico El Tiempo

Los usuarios de internet a través de su Smartphone sobrepasan los 4.000 millones, gastan el 69% de su tiempo en pos de usarlo y el 50% de empleo de ellos es destinado a las Apps. Los celulares son utilizados al 70% de lo que se consume el internet mundial.

Búsquedas desde móvil

48% de los compradores utilizan su dispositivo para buscar productos de su interés

Google sigue siendo el principal motor de búsqueda desde dispositivo móvil con el 96% de usuarios

El 70% de compradores entre 18y 39 años usan su celular para buscar información antes de comprar sus artículos

La sección más importante de una APP es el ítem "Productos", seguido de "Horario" y "Contactos"

El 78% de resultados de búsqueda desde el celular, dan como resultado una compra efectiva

Fuente 2: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

El mercado de las aplicaciones móviles es inmenso y el sector de los eventos tiene algunas en el mercado cuya funcionalidad es informativa, es decir, indican, lugar, fecha, hora y venta de boletería de las actividades, pero no existe una que le ofrezca al usuario aplicabilidad antes de llegar, estando dentro o a la salida del evento.

“En 2019 Plaza Mayor será la sede de más de 600 eventos locales y nacionales: Durante los últimos 3 años el Centro de Exposiciones y Convenciones ha sido anfitrión de más de 1.500 eventos nacionales y locales: en 2016 fueron 456; en 2017 la cifra aumentó a 510; y en 2018 el número fue bastante positivo con 591 eventos realizados.” (Plaza Mayor 2019).

Sin embargo, se observa que hay diferentes factores como: incremento sanciones para aplicaciones móviles, cambios en la dinámica de los eventos ya que se pasó de la cultura de la gratuidad (de Alcaldías anteriores), a pagar por grandes espectáculos, Colombia es visitada por mega estrellas de todas las disciplinas, arte, música, deporte, teatro, etc. y Medellín no es la excepción; las personas tienen diferentes gustos y van en busca de ellos para disiparse o divertirse, pero si van a un evento y “sufren” porque no pudieron ingresar, adentro fue un caos en los baños, no tuvieron chance de comprar alimentos o bebidas por el gran número de asistentes, pues van a preferir no volver; pero si se le ofrece solución a esa situación, es decir, que no tengan esas ni otras dificultades, ese usuario tendrá una experiencia diferente y placentera.

Medellín es una de las ciudades con más eventos programados en Colombia, sin embargo, actualmente no cuenta con una herramienta que puede consolidar algunos de los requerimientos para satisfacer las necesidades de cualquier persona que va a eventos en la ciudad, por el contrario

el cliente vive procesos que hoy son dispendiosos y hasta “molestos” cuando se decide ir a un espectáculo. A veces las personas piensan mucho para asistir a un evento por el tumulto, la fila para ingresar, la entrada al baño, la compra de comida o bebida, ya que se vuelve muy complicado por la cantidad de personas que se reúnen.

2. PREGUNTA PROBLEMA

¿Es viable una aplicación móvil de eventos en la ciudad de Medellín?

1. MÓDULO DE MERCADOS

1.1 Investigación de Mercados

1.1.1 Definición de Objetivos

Realizar un estudio para el desarrollo de una App que permita controlar el ingreso a eventos y realizar la compra de servicios asociados de forma fácil y rápida a través de una aplicación disponible para clientes y comercios que sean proveedores en los eventos realizados en la ciudad de Medellín

Objetivos específicos

- Identificar los principales aspectos comerciales a tener en cuenta en el desarrollo de una APP de eventos en la ciudad de Medellín.
- Determinar la viabilidad financiera de una APP de eventos en la ciudad de Medellín.

1.1.2 Justificación y Antecedentes del Proyecto

El primer evento, tal como hoy lo conocemos en la era moderna, se dio a raíz de la primera Revolución Industrial cuando éste hecho, ciertamente significativo, transformó por completo el mapa político europeo. Inglaterra necesitó entonces mostrar al mundo su potencial comercial y conquistar nuevos mercados: de este modo, nace la idea de organizar una feria bajo el liderazgo del Príncipe Alberto. La misma se llamó Gran Exhibición de Trabajos Industriales de Todas Las Naciones, vulgarmente conocida como la “Expo del Cristal Palace”, así fue cómo surgió la primera Expo Universal en 1851.

De acuerdo al informe “ (forum, 2018)” para 2022 las habilidades demandadas para desempeñar la mayoría de los trabajos cambiarán drásticamente, una disminución en la demanda por habilidades manuales y capacidades físicas, y por el otro un aumento por conocimientos relacionados con el pensamiento analítico, la innovación y estrategias de aprendizaje. Las habilidades humanas como la creatividad, el pensamiento crítico, la persuasión y negociación mantendrán o aumentarán su valor, al igual que la resiliencia, la resolución de problemas y la flexibilidad.

El mercado laboral con la entrada de la Cuarta Revolución Industrial presenta oportunidades y desafíos para todos los actores involucrados. Las empresas han comenzado a formular su plan de transformación para aprovechar al máximo las ventajas que traen las nuevas tecnologías, incluyendo la mejora en la creación de valor a través de nuevas actividades o roles, el aumento de la calidad laboral y el desarrollo de las habilidades de los trabajadores para aprovechar todo su potencial en el desempeño de nuevas tareas, dentro de las cuales muchas no habrán sido nunca antes desempeñadas por seres humanos.

Desde hace más de 10 años Medellín y el Área Metropolitana iniciaron un proceso de priorización de actividades económicas bajo la modalidad de Cluster, donde se fortalece el tejido empresarial y los ecosistemas de innovación y emprendimiento; sin embargo, con los cambios que trae la implementación de la CRI ha surgido la necesidad de incluir sectores adicionales para fortalecer la estrategia de desarrollo productivo cimentado en el conocimiento y la innovación.

<http://www.sapiencia.gov.co/> Boletín Enero 2019

Gracias a la gestión de promoción del destino, del total de eventos captados por la Alcaldía a través de El Bureau, 46 de ellos se realizarán en 2019, se espera la asistencia aproximada de 34.792 personas y se estima una derrama económica para la ciudad de más de \$17 millones de dólares. El Festival de Tango, la Feria de las Flores y Navidad son grandes eventos de ciudad de reconocimiento internacional que impactan favorablemente a Medellín en cuanto a derrama económica, visibilidad positiva y fomento de la cultura paisa. De igual manera, Medellín invierte el 2,14% del PIB en actividades relacionadas con ciencia, tecnología e innovación y recientemente se confirmó por parte del World Economic Forum (WEF) y el Gobierno Nacional el establecimiento en Medellín de un centro para la Cuarta Revolución Industrial que prestará servicios para toda Latinoamérica. Dicho centro no solo dinamizará la economía de la ciudad y sintonizará a la ciudadanía en el manejo de las nuevas tecnologías, sino que seguirá proyectando a nuestra ciudad en el contexto mundial. Esto permitirá atraer más visitantes, impulsando la captación de eventos y dándole protagonismo a nuestra ciudad como epicentro de grandes eventos nacionales e internacionales. *“El turismo es una poderosa industria que, a nivel global, potencializa la economía, genera empleos, atrae inversión extranjera y agrega valor a las actividades culturales de las comunidades. Entendiendo precisamente esta gran oportunidad, desde Alcaldía de Medellín trabajamos fuertemente para lograr más y mejores alianzas en esa materia.”*, afirma María Fernanda Galeano Rojo, Secretaria de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín. (Bureau Medellín, 2018).

Es allí donde entran los eventos, la gastronomía y el turismo que también hacen parte de la política del actual Gobierno del Presidente Iván Duque con la Economía Naranja. Y por supuesto,

la tecnología. Las Apps que existen son para descubrir eventos cerca (Evenbrite, Eventsite), pero ninguna está al servicio de los asistentes para su comodidad y confort, máxime cuando el turismo de eventos crece en Medellín.

“Para el primer semestre de 2018, la Secretaría de Desarrollo y el Bureau reportaron cifras históricas para la ciudad. En tan solo seis meses se realizaron 63 eventos que representan un incremento del 50 por ciento respecto a la cifra más alta que se había registrado (35 eventos en 2015) y que dejarán ingresos por 27 millones de dólares a 2020 cuando hayan tenido lugar las reuniones, ruedas de negocios, convenciones y encuentros planeados desde ahora. La expectativa es que entre 2018 y 2020, durante el primer semestre del año asistan 37.300 personas del Reino Unido, Estonia, Finlandia y Malta, pues 42 de los 63 eventos serán internacionales. Medellín ya logró el 70 por ciento de la meta de captación de reuniones de negocios para 2018 (90 eventos) y casi el 80 por ciento de la meta de la actual administración (307). “Esta es una de las grandes apuestas para la ciudad. Por eso trabajamos en estrategias que permitan incrementar el número y la calidad de los eventos acordes con el turismo que estamos construyendo: responsable, sostenible, competitivo y transformador”, explicó María Fernanda Galeano Rojo, secretaria de Desarrollo Económico. Según con el plan estratégico de turismo de Medellín 2024, la ciudad seguirá consolidándose no solo como la localidad de los grandes eventos. El reto adicional es ser la urbe más moderna de América Latina por su Tecnología Mice,,es decir, “tener tecnología de punta en seguridad, pantallas, iluminación, conexión, sonido y comodidades para el turismo de negocios”. (Revista Semana, 2018).

Es así como una integrante de este equipo de trabajo hace parte del Laboratorio de Innovación de Ruta N desde hace 2 meses, para darle forma a la presente propuesta: La idea de negocio es proponer una solución tecnológica permita controlar el ingreso a eventos y realizar la compra de servicios asociados de forma fácil y rápida a través de una aplicación disponible para clientes y comercios que sean proveedores en los eventos realizados, que esté al servicio de las empresas y los usuarios que asisten a los eventos.

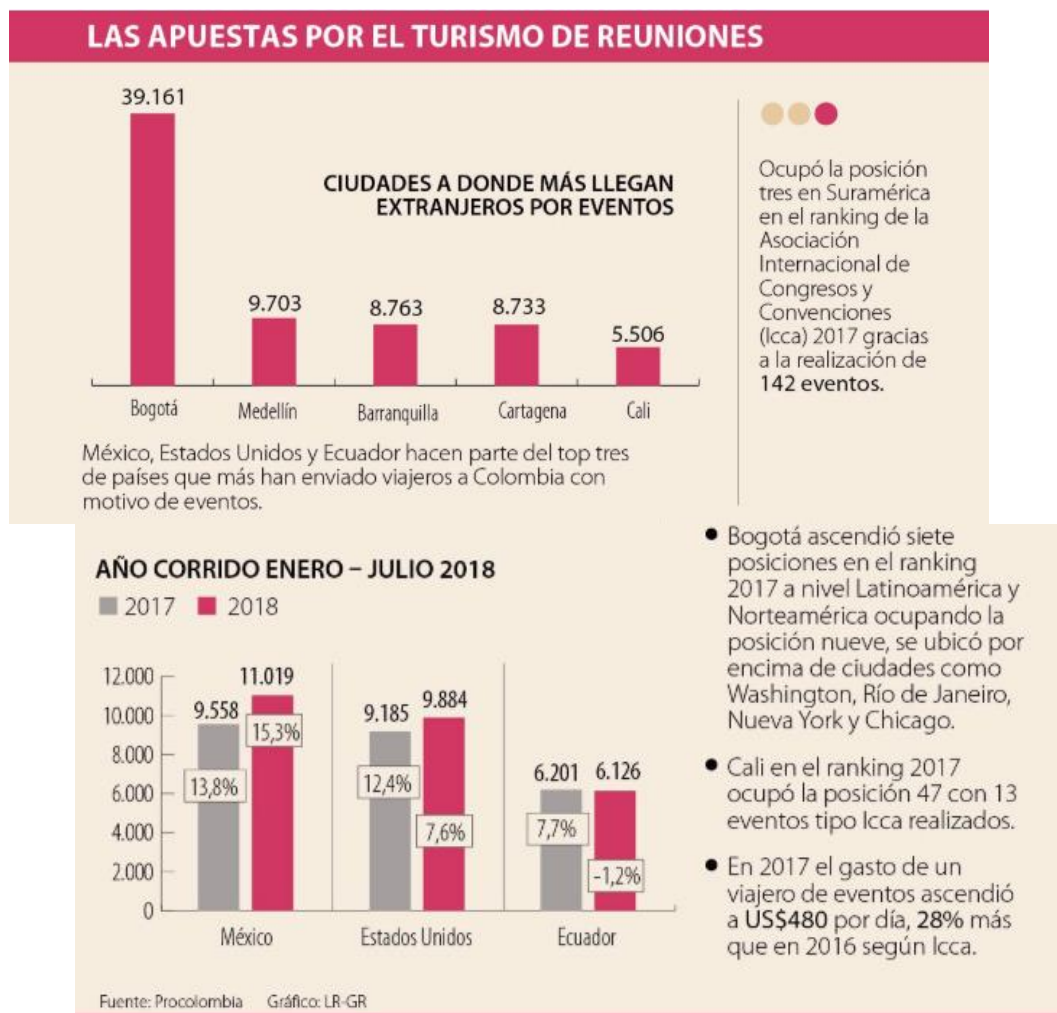


Fuente 3: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

De acuerdo con ProColombia, los turistas que visitan un destino por motivo de eventos gastan 376 dólares diarios, lo que significa casi cinco veces más que un viajero vacacional, que solo invierte 80 dólares. Desde la Secretaría de Turismo de la Alcaldía de Medellín, aseguran que estas visitas son importantes para la ciudad, “porque cada persona que viene por negocios se convierte en portavoz para que otras nos visiten. Además, somos una ciudad de empresarios y emprendedores”. (Revista Semana, 2018).

1.1.3 Análisis del Sector

El auge del sector de la organización de eventos está viviendo una época de especialización. Ahora ya podemos encontrar empresas que se dedican únicamente a la planificación de eventos corporativos. O empresas que sólo gestionan conciertos. Colombia se consolida cada vez más como un destino atractivo para la industria de reuniones y convenciones, no solo por su infraestructura y el valor agregado de sus ciudades, sino por su compromiso con el medio ambiente y las comunidades locales.



Fuente 4: tomado de La República

Colombia es el tercer país que más realiza eventos y convenciones en América Latina. Así lo destacó la presidenta de ProColombia, Flavia Santoro, quien señaló que, de acuerdo con el ranking del International Congress and Convention Association (Icca), Colombia realizó un total de 142 eventos el año pasado y ocupó el segundo lugar con mayor número de asistentes a los mismos”.

Según ese mismo ranking Bogotá fue la ciudad colombiana que más eventos realizó ese año, ubicándola por encima de Washington, Rio de Janeiro, Nueva York y Chicago. La capital del país ascendió siete posiciones a nivel de Suramérica y Norteamérica.]

México, Estados Unidos, Ecuador y Perú son los países que más emiten viajeros con motivo de eventos a Colombia. Una tendencia en ascenso; en 2017 incrementaron 12,7%, 11,2%, 8,1% y 8,1%, respectivamente frente al 2016, y solo entre enero y julio de este año creció 6,3% con respecto al mismo periodo del 2017, representados en casi 80.000 extranjeros de acuerdo con cifras de Migración Colombia solo de estas ciudades.

Por su parte, Cuba (60,2%), Panamá (17,1%) y Costa Rica (12,4%) presentan los mayores incrementos de viajeros que llegaron a Colombia por motivo de eventos en 2017 frente al 2016.

De acuerdo con Santoro, en los últimos cinco años la llegada de viajeros por eventos y negocios al país ha crecido 15,4%.

Además, la directiva de ProColombia destacó que según el promedio del gasto estimado por Icca en 2017 el impacto de esta industria en Colombia superó los US\$853 millones.

En 2017 el gasto de un viajero de eventos representó 28% más que en 2016 de acuerdo con el Icca.

“El turismo de negocios y convenciones en Colombia es un sector muy importante en la economía, porque gran parte del turismo que llega al país es corporativo, este sector no solo impulsa la ocupación hotelera sino también la utilización de servicios complementarios”, señaló Gustavo Toro Velásquez, presidente ejecutivo de la Asociación Hotelera y Turística de Colombia (Cotelco).

Vale destacar que, de acuerdo con la Muestra Mensual de Hoteles del Dane, en julio de este año, el principal motivo de viaje de los huéspedes alojados en los hoteles fue ocio con una participación de 46,2%, seguido de negocios (42,0%), convenciones (5,9%) y “otros motivos” (5,8%).

A nivel internacional: existen organización sin ánimo de lucro como lo es The World Economic Forum El Foro Económico Mundial es la Organización Internacional para la Cooperación Público-Privada. El Foro involucra a los principales líderes políticos, empresariales y de otro tipo de la sociedad para dar forma a las agendas globales, regionales e industriales. Fue establecido en 1971 como una fundación sin fines de lucro y tiene su sede en Ginebra, Suiza. Es independiente, imparcial y no está vinculado a ningún interés especial. El Foro se esfuerza en todos sus esfuerzos para demostrar el espíritu empresarial en el interés público mundial, manteniendo los más altos estándares de gobernanza. La integridad moral e intelectual está en el

corazón de todo lo que hace. Nuestras actividades están formadas por una cultura institucional única fundada en la teoría de las partes interesadas, que afirma que una organización es responsable ante todos los sectores de la sociedad. La institución Combina y equilibra cuidadosamente lo mejor de muchos tipos de organizaciones, tanto del sector público como privado, organizaciones internacionales e instituciones académicas. Creemos que el progreso ocurre al reunir a personas

de todos los ámbitos de la vida que tienen el impulso y la influencia para hacer un cambio positivo.

<https://es.weforum.org/about/world-economic-forum>

A nivel Local también existe una organización con nombre Asoeventos la cual es una asociación empresarial colombiana que reúne a operadores y proveedores de eventos. Esta se caracteriza por ser una entidad sin ánimo de lucro y de participación democrática. <https://www.asoeventos.com/>



Año	Corto plazo		Mediano plazo		Largo plazo	
	Evolución	Tendencia	Evolución	Tendencia	Evolución	Tendencia
2019	↑	↑	↑	↑	↑	↑
2018	↑	↑	↑	↑	↑	↑
2017	↑	↑	↑	↑	↑	↑
2016	↑	↑	↑	↑	↑	↑
2015	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Convención: Tecnología
 CRI Cuarta Revolución Industrial
 Fuente 5: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

1.1.4 Análisis de Mercado

Nuestro mercado objetivo se toma desde dos puntos de vista, primero las empresas organizadores de eventos que hacen parte de Asoeventos (Asociación Colombiana de Operadores y Proveedores de Eventos), que en total son 45 empresas afiliadas y que tiene su

sede en Medellín (<https://www.asoeventos.com/>), ya que ellos son los empresarios u operadores logísticos de los eventos en Medellín y el Área Metropolitana. Por lo tanto el mercado potencial se suscribe a esas empresas. El consumo aparente por el movimiento de los eventos en la región estaría en promedio 10 veces al mes y el per cápita $((10 \cdot 8000) / 4256997) = 0,01879259$ mensual –donde 10 son los servicios, 8.000 las personas y 4.256.997 son los habitantes del Área Metropolitana-. La magnitud de la necesidad es inmediata, dado que actualmente no existe una APP que pueda controlar todo lo necesario para la organización y ejecución de un evento y a su vez garantice al usuario final la satisfacción y tranquilidad de poder disfrutar de su asistencia sin contratiempos. El nicho de mercado son las personas que asisten a los eventos masivos (clasificados de 500 personas en adelante) en Medellín. Los municipios del Área Metropolitana (Barbosa, Girardota, Copacabana, Bello, Itagüí, Sabaneta, Envigado, La Estrella y Caldas) toman como base la normatividad de la ciudad capital del departamento de Antioquia.

Cliente empresarial	Cliente usuario
 <p>NOMBRE: Juliana Sáenz Aguado Edad: 35 años (1984/04/11) Sexo: Femenino Actividad principal: Emprendedora y docente de Marketing desde 2014</p> <p>Descripción de la persona como una historia: Vive sola en un departamento en Envigado, le gusta el café, el cine, viajar y no le gusta la limpieza de plancha. En patito de para agua. Su principal motivación es hacer las cosas y tiene un emprendimiento suyo. Va al gimnasio y tiene un contacto a la que es su mamá o su mamá su hijo.</p> <p>Descripción de su historia en función del problema: Trabaja a las personas de su emprendimiento tiene algunos nichos que le permiten tener independencia económica y le ayuda a su familia. Tiene como pareja una arquitecta que es una persona con su trabajo adicional, aficionada y...</p>	 <p>NOMBRE: Sara Salazar Edad: 22 años (1996/04/06) Sexo: Femenino Actividad principal: Asesora personal estudiante Estado Civil: Soltera</p> <p>Descripción de la persona como una historia: Es una estudiante de Bellas Artes con sus hobbies y algunas veces de clases. Trabaja en el restaurante de su mamá, le gusta salir con amigos o ir a comer a lugares, salir y...</p> <p>Descripción de su historia en función del problema: Solo es un usuario de redes sociales y Instagram. Tiene poco tiempo para el desarrollo de su emprendimiento y cuando necesita en cualquier tipo de evento espera una respuesta rápida.</p>

Fuente 6: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019



Hay una empresa que se llama Incontacto (<http://in-contacto.com/>) que presta servicios tecnológicos en eventos a nivel internacional, pero nuestra propuesta es ofrecerles nuestro servicio a ellos.

Un buen complementario de nuestro servicio será opciones de acceso rápido a los eventos y turnos para alimentos, bebidas y baños por medio de la tecnología. Un bien sustitutivo en éste caso: la venta de equipos que permitan el uso de las tecnologías. Se relacionan por el uso de la base tecnológica.

Adicional a lo anterior este proyecto también está dirigido a personas naturales que asisten a los eventos no solo para los habitantes de la Ciudad de Medellín, sino también a los extranjeros que llegan a la ciudad durante todo el año.

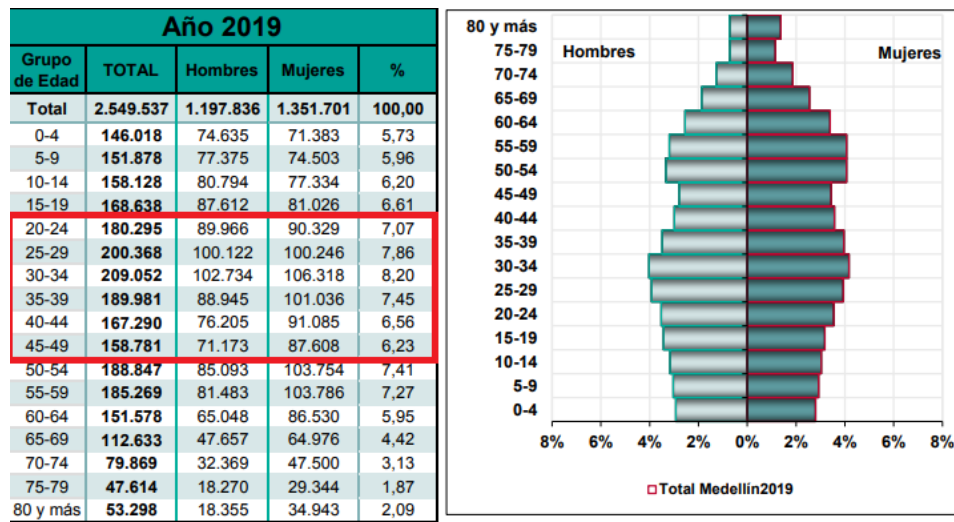


Ilustración 1: Mercado

Fuente 7: Migración Colombia



INGRESO DE EXTRANJEROS POR PUNTOS MIGRATORIOS AÉREOS A NIVEL DE COLOMBIA. JULIO (2019/2018)

Punto migratorio aéreo	jul-18	jul-19	Var.% 18/19	Part.% 19
PCMA Aeropuerto El Dorado - Bogotá	175.210	189.979	▲ 8,4%	68,2%
PCMA Aeropuerto Rafael Núñez - Cartagena	29.360	28.545	▼ -2,8%	10,2%
PCMA Aeropuerto José María Córdova - Rionegro	28.534	39.015	▲ 36,7%	14,0%
PCMA Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón - Cali	11.006	12.098	▲ 9,9%	4,3%
PCMA Aeropuerto Ernesto Cortissoz - Barranquilla	7.495	3.951	▼ -47,3%	1,4%
PCMA Aeropuerto Gustavo Rojas Pinilla - San Andrés	2.476	2.034	▼ -17,9%	0,7%
PCMA Aeropuerto Matecaña - Pereira	1.100	1.408	▲ 28,0%	0,5%
PCMA Aeropuerto Alfredo Vásquez Cobo - Leticia	528	523	▼ -0,9%	0,2%
PCMA Aeropuerto El Edén - Armenia	664	686	▲ 3,3%	0,2%
PCMA Aeropuerto Camilo Daza - Cúcuta	4	29	▲ 625,0%	0,0%
PCMA Aeropuerto Palonegro - Bucaramanga	305	301	▼ -1,3%	0,1%
PCMA Aeropuerto de Simón Bolívar - Santa Marta	9	60	▲ 566,7%	0,0%
PCMA Aeropuerto Enrique Olaya Herrera - Medellín	7	7	0,0%	0,0%
PSMA Aeropuerto Almirante Padilla - Riohacha	-	11		0,0%
Total general	256.698	278.647	▲ 8,6%	100,0%

Fuente: Migración Colombia

Fuente 8: Migración Colombia

1.1.5 Análisis de la Competencia

Colombia se consolida cada vez más como un destino atractivo para la industria de reuniones y convenciones, no solo por su infraestructura y el valor agregado de sus ciudades, sino por su compromiso con el medio ambiente y las comunidades locales.

Como competencia se tiene la empresa **Incontacto**: son de Medellín y tienen participación en 4 países (Colombia, España, Panamá, Guatemala).

Fuente: <http://in-contacto.com/servicios/>



Fuente 9: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

Concepto de un cliente de Incontacto:



Fuente 10: Incontacto, 2019

Sus estrategias son: aparecer en todas las redes sociales, pertenecer a la agremiación de los eventos de Colombia (Asoeventos).

El servicio que ofreceremos queda en una posición de: a sus marcas, listos... y a correr; porque lo que proponemos no existe en el mercado. Fortaleza: Innovación total. Debilidad: poco conocimiento de la tecnología, para lo cual nos estamos asesorando de la empresa Seguriserver (<http://www.seguriserver.com/index.html>).

Además de la empresa antes mencionada también existen alrededor de 45 sociedades dedicadas a la organización de eventos en la ciudad de Medellín, pero que no ofrecen el tipo de producto que se está desarrollando.

AdnEventos: Eventos desarrolla estrategias BTL y activaciones de marca. Organizan, estructuran y producen todo tipo de eventos. Diseño y conceptualización de stand, mobiliario. Logística y personal de apoyo para eventos, sonido profesional, maxitecas, DJ, animadores, artistas exclusivos en todos los géneros musicales, alimentación, catering, publicidad en radio, marketing y administración de redes sociales. Fiestas y eventos empresariales, animación. Sonido profesional y minitecas, fiestas privadas y familiares. Logística y personal para eventos y conciertos, tarimas y carpas. Fiestas infantiles.

San Agustín: Con más de 30 de años de experiencia en la planeación, operación y logística de eventos, ofreciendo logística, infraestructura, vehículos. Servicio, consultoría y valores agregados.

Aquí presentamos 4 de las empresas de la ciudad afiliadas a Asoeventos y ninguna hace lo que nosotros proponemos con el presente proyecto.

1.2 Estrategias de Mercado

1.2.1 Concepto del Producto ó Servicio

Se va a desarrollar una aplicación móvil que estará a la vanguardia en cuanto al uso hoy en el mundo. La aplicación facilitara a las empresas la organización y ejecución de cualquier tipo de evento y a los usuarios les facilitara el ingreso a los eventos, sin filas, con agendamientos y ubicación de mesas, con domicilios en el mismo evento de alimentos y bebidas, puntos de encuentro por si se pierden los amigos, entre otros.

Software Web nos afirma que la metodología para la App se basa en Scrum para la creación de un prototipo funcional que simula casi todas las características que la App ofrecerá. Aplicará desarrollo multiplataforma compilado a nativo, Xamarin es la más conocida y amigable para utilizar ya que está basada en el lenguaje Microsoft y en la plataforma .NET.

Para el desarrollo de esta aplicación de tomará en cuenta los desarrollos en marketing digital y obteniendo información de a través de big data se implementarán algoritmos de inteligencia artificial para concatenar la mayor cantidad de información posible y poder ofrecer los beneficios de esta aplicación.

“La puesta en marcha de todos estos nuevos servicios de la ‘Industria 4.0’ requiere de terminales móviles. De ahí el protagonismo que tiene este ámbito en la próxima edición del MWC. Los operadores de telecomunicaciones y los fabricantes de dispositivos ven en ellos una oportunidad de oro. Para los primeros, puede suponer una nueva vía de ingresos, ya que las

tradicionales (voz y conexión a la red) se están estabilizando o incluso reduciendo. Además, pueden encontrar en el ámbito industrial el despliegue de las aplicaciones para las **redes 5G** que deberían entrar en funcionamiento antes del 2020. Existen también ventajas para fabricantes y desarrolladores. Los dispositivos móviles más avanzados serán el primer punto de contacto para muchas de estas aplicaciones en el sector industrial. Esto se hará realidad cuando los teléfonos de última tecnología, las prendas inteligentes (wearables) y los dispositivos de realidad virtual se conviertan en herramientas comunes en las fábricas y otros entornos de trabajo a medida que se implante el internet de las cosas. En definitiva, las aplicaciones para la ‘Industria 4.0’ abarcan toda la diversidad de sectores económicos (**aeronáutico, automovilístico, energías, materiales**, etcétera) y abren nuevas oportunidades para el negocio de la tecnología móvil”. (El Periódico de Catalunya, 2018).

Características:



Fuente 11: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

Consumo directo. Descarga por la App Store en iOS i Android. Las alternativas de penetración del mercado son todas porque su descarga será gratuita. La comercialización será por redes sociales y con promociones imperdibles por la primera descarga (muy parecida a lo que hace Rappi), alianzas con restaurantes, eventos futuros, etc.

Para ello en Lance APP se podrá encontrar y solucionar en línea los siguientes aspectos:

- Registro ágil a través de Google o Facebook. También con la creación de usuario y contraseña
- Acceso rápido al evento por la descarga de la App.
- Agenda del resto de eventos en la ciudad.
- Acceso VIP a baños por medio de un turno que le generará la App.
- Generación de pedidos de alimentos y bebidas en el evento.
- Localización y puntos de encuentro con amigos antes, durante y después del evento, entre otras.

1.2.3 Estrategias de Precio

Como se ha mencionado anteriormente tenemos dos tipos de clientes, las empresas organizadoras de eventos y las personas que asisten a ellos; la estrategia de precio se explica de la siguiente manera:

Empresas organizadoras de eventos:

Para la adquisición de la APP se cobrará un valor de \$3.500.000 por evento realizado. Es decir, la empresa organizadora contrato nuestra app para la programación de algún evento, y el

usuario final que visualiza la información a través de la empresa organizadora podrá descargar la aplicación gratis.

Personas Naturales: los usuarios que descarga la aplicación lo pueden hacer gratuitamente, pero adicional a ello por cada servicio que se vaya a prestar (como domicilios) el usuario debe pagar un valor máximo de \$5.000 (cinco mil pesos). Como condición de pago los usuarios pueden usar los diferentes canales (pre-pago por PSE o Paypal, Código QR, transferencias). Lo anterior teniendo en cuenta los costos en los que se incurren en la elaboración y desarrollo de la APP.

PLAN DE COMPRAS					
CANTIDAD	BIENES A ADQUIRIR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CONCEPTO PRESUPUESTAL	DESCRIPCIÓN
ADQUISICIÓN DE SERVICIOS					
1	CAPACITACIÓN (Valor Global)	\$ 257.487	\$ 257.487	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Capacitación
1	COMUNICACIONES (Valor Global)	\$ 41.830	\$ 41.830	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Comunicaciones
1	IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 102.560	\$ 102.560	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Impresos y Publicaciones
1	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 800.000	\$ 800.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Mantenimiento
ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURA					
6	EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 2.277.000	\$ 13.662.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
2	SERVIDORES	\$ 20.000.000	\$ 40.000.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
1	DESARROLLADORES	\$ 51.707.000	\$ 51.707.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
TOTAL PLAN DE COMPRAS		\$ 75.185.877	\$ 106.570.877		

Fuente 12: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

1.2.4 Estrategias de Promoción

La promoción será la descarga gratis de la aplicación. Los clientes especiales en nuestro caso son las personas con discapacidad, niños, tercera edad y mujeres embarazadas, ellos tendrían un trato preferencial que está antes que el uso del App, es decir, ellos son primero tengan o no tengan el servicio descargado; a estos clientes especiales se les ofrecerá distintivos en su aplicación

para poder acceder cómodamente a sus ubicaciones más un 10% de descuento en la utilización de servicios adicionales como los domicilios.

1.2.5 Estrategias de Comunicación

- Lanzamiento: como en todas las Apps, para llegar a más usuarios siempre se regalan premios, por lo tanto obsequiaremos entradas a eventos a las primeras descargas y domicilios gratis para los usuarios que utilicen la App dentro del evento.

- Visibilidad: redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter, Youtube y Google. También colaboraciones con influencers y medios de comunicación.

- Confianza: publicar comentarios de usuarios que hayan utilizado la App y en los eventos hacer entrevistas con clientes satisfechos.

- Posicionamiento: Escoger una persona reconocida para que valide la App.

- Expansión: de acuerdo a la experiencia de los usuarios con la App, realizar ajustes para satisfacer sus necesidades y mejorar.

1.2.6 Estrategias de Servicio

Se ofrecerán tutoriales para el manejo y de la APP con todas sus propiedades, tanto el módulo de las empresas y como para el de las personas.

Para las empresas se tendrán además de los tutoriales capacitaciones personalizadas con el fin de conozcan todas las propiedades de la APP y le puedan dar su mayor utilidad, lo anterior nos permitirá conocer el tipo de eventos que desarrollas las empresas y ofrecer el servicio de acuerdo con sus necesidades.

Para las personas naturales se tendrá el tutorial amigable en video, y de acuerdo a sus gustos y con la información obtenida del algoritmo de inteligencia artificial le podremos ofrecer información sobre sus gustos y preferencias al momento de asistir a un evento, por ejemplo que pueda elegir parte del repertorio del artista que va a ir a ver, o que pueda realizar un pre-pedido de la comida que quiere durante el concierto por medio de la App y éste sea entregado cuando llegue al evento antes de ubicarse en la localidad que compró; entre muchas ventajas que tendrá Lance APP.

Para todos nuestros clientes: resolver las quejas rápidamente, pagos electrónicos y monitoreo permanente de los usuarios de la App por medio de sus comentarios y retroalimentar con soporte técnico y humano para que el usuario reciba una experiencia de servicio insuperable.

1.2.7 Estrategias de Marketing Digital

De acuerdo a la definición del público objetivo, estudio de la competencia, posicionamiento en lo motores de búsqueda, perfiles y preferencias de los usuarios, la web, y redes sociales, se desarrollarán un conjunto de estrategias de promoción de productos y servicios en plataformas online: sitios web, redes sociales, blog, correos electrónicos.

- Generación de expectativa: antes de lanzar la APP fidelizar los primeros usuarios por medio de las redes sociales.
- Página destino: invitar al usuario, ***“Disfruta tu evento, nosotros hacemos el resto”*** que es el slogan creado para la APP y generarle curiosidad ¿Qué es lo que Lance me ofrece?, para que la descargue y detalle lo que se ofrece desde ella.

- Analítica: medir el número de visitas y el tiempo que los usuarios pasan en ella, ésta es la única forma de darse cuenta de las fallas para mejorar.
- Blog: para escribir sobre los temas que interesan al público al que está destinada la APP, allí se puede identificar un lenguaje para hablar con la gente y llegarles más efectivamente.
- Beta Teaster: son la prueba de fuego para verificar el funcionamiento de la APP, son colaboraciones de expertos que observan en la práctica fallas.
- Promoción de Apps en redes sociales y medios de comunicación: respondiendo a las preguntas por qué es especial mi APP, por qué las personas deben descargarla.

1.2.8 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

MEZCLA DE MERCADOS		
VALOR MENSUAL		
APP LANCE		3.500.000
ESTRATEGIA DE PLAZA Y DISTRIBUCI ON	MANTENIMIENTO	800.000
	SERVICIOS PUBLICOS	289.000
PROMOCIO N	VOLANTES	40.000
TOTAL MES		\$ 4.629.000,00

Fuente 13: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

1.2.9 Estrategias de Aprovisionamiento

La compra de los equipos se realizará en el centro comercial Monterrey de acuerdo a las cotizaciones que más se acomoden al presupuesto, la empresa que realizará el mantenimiento a la plataforma, servidores y equipos se llama Software web.

1.3 Proyección de Ventas

Se calcula en el % de clientes potenciales es decir las 45 empresas pertenecientes al grupo Asoeventos.

PRODUCTO	PRECIO	PROYECCION DE VENTAS A AÑO 2020												TOTAL AÑO
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
APP LANCE EMPRESARIOS	\$ 3.500.000	10	11	11	12	12	13	13	14	15	16	16	17	159
TOTAL VENTAS	\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428	\$ 557.099.428
TOTAL VENTAS AL MES	\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428	\$ 557.099.428
APP LANCE PERSONAS NAT	\$ 5.000,00	800	850	925	935	945	955	965	975	985	995	1000	1050	11.380
TOTAL VENTAS	\$ 4.000.000	\$ 4.250.000	\$ 4.625.000	\$ 4.675.000	\$ 4.725.000	\$ 4.775.000	\$ 4.825.000	\$ 4.875.000	\$ 4.925.000	\$ 4.975.000	\$ 5.000.000	\$ 5.250.000	\$ 56.900.000	\$ 56.900.000
TOTAL UNIDADES AL MES		810	861	936	947	957	968	978	989	1000	1011	1016	1067	11539

Fuente 13: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019



Fuente 14: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

1.3.1 Como alimentar tabla Proyección de Ventas

1.3.2 Justificación de las ventas

La proyección de las ventas se realizó basada en los clientes potenciales tanto empresas como persona, iniciando con 10 clientes correspondientes al 20% de los clientes potenciales, y con incremento anual de 5%.

PRODUCTO	PRECIO	PROYECCION DE VENTAS A AÑO 2020												TOTAL AÑO
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
APP LANCE EMPRESARIOS	\$ 3.500.000	10	11	11	12	12	13	13	14	15	16	16	17	159
TOTAL VENTAS		\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428
TOTAL VENTAS AL MES		\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428
APP LANCE PERSONAS NAT	\$ 5.000,00	800	850	925	935	945	955	965	975	985	995	1000	1050	\$ 11.380
TOTAL VENTAS		\$ 4.000.000	\$ 4.250.000	\$ 4.625.000	\$ 4.675.000	\$ 4.725.000	\$ 4.775.000	\$ 4.825.000	\$ 4.875.000	\$ 4.925.000	\$ 4.975.000	\$ 5.000.000	\$ 5.250.000	\$ 56.900.000
TOTAL UNIDADES AL MES		810	861	936	947	957	968	978	989	1000	1011	1016	1067	11539

Fuente 15: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

ID	NOMBRE DE LA EMPRESA	ID	NOMBRE DE LA EMPRESA
1	Grupo ADN Eventos	24	Grupo Cometa
2	Alforex	25	Imagen y Color Publicitario
3	Aliados Publicitarios	26	Incontacto
4	Alquipanel	27	Indexmoda
5	Audio Versátil	28	In Focus Grupo Creativo
6	BBR Producciones	29	John Rojas A
7	BeMarketing	30	Logística 911
8	Comunicaciones Efectivas	31	Mekanus
9	Centro de Eventos el Tesoro	32	Metanol
10	CJ Producciones	33	Max Event
11	Compunetwork	34	MI Impresos
12	Contactica Comunicaciones	35	Mobilia Group
13	Cyan	36	OPC Colombia
14	Diverxo	37	Pimienta catering y eventos
15	Efimeros Diseño	38	Prisma
16	Elíptica Diseño	39	Punto Aparte
17	eme2	40	Ranking
18	Estructura Creativa	41	Red Logística y Gestion S.A.S.
19	Eventos & Sistemas	42	San Agustín
20	Eventos Perfectos	43	Ticket Express
21	Expofitness	44	Triaxial
22	Footprints Marketing	45	Vagones de Sonrisas
23	GPL Marketing Logística y Eventos		

Fuente16: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

1.3.3 Política de Cartera

Inicialmente solo se recibirán pagos de contado, como lo son Efectivo, A través de PSE, Tarjetas de crédito, transferencia de cuenta bancaria, código QR.

2. MODULO DE OPERACIÓN

2.1 Operación

2.1.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio

Empresas dedicadas a la elaboración y prestación de servicios de organización de eventos en la ciudad de Medellín.

Lenguaje de Programación	HTML, JavaScrip, Swit.
Formato de Empaquetamiento	.JAR
Programa de Preview	Android e IOS, Web
Tutorial de capacitación	Youtube

Fuente17: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

Se utilizará Android como plataforma de edición y desarrollo, la cual facilita las herramientas para optimizar las funciones de la APP con los sistemas operativos Android e IOS, la aplicación será empaquetada en un archivo con extensión .JAR, el cual contendrá las carpetas con los archivos de la aplicación móvl.

FICHA TECNICA EN SERVICIOS	
APP LANCE	Controlar el ingreso a los eventos
	Realizar Compras
	Hacer Reservaciones
	Programar Domicios
	Asignacion de turnos
	Información Actualizada
	Fortalecer Alianzas

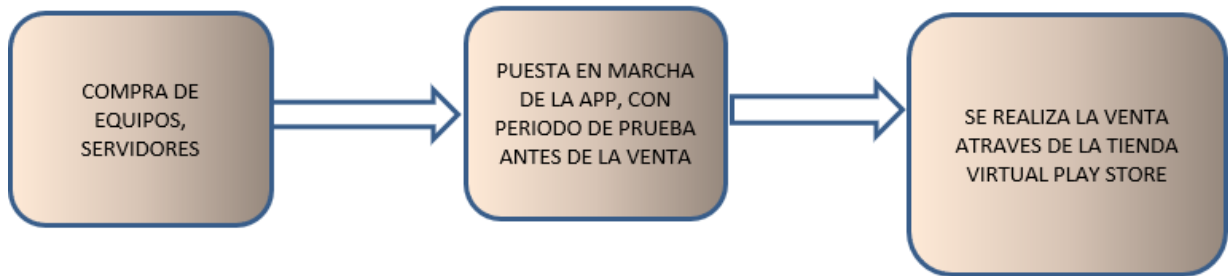
Fuente 18: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

2.1.2 Estado de Desarrollo

De acuerdo con la investigación realizada, se tienen las cotizaciones para poner en marcha la creación de la App, adicionalmente también se tiene un prototipo visual el cual simula casi todas las funcionalidades que tendrá la solución, esto nos permite intervenir o cambiar el flujo de la solución sin generar reproceso o pérdida de tiempo tanto para el cliente como para nuestro equipo o detectar necesidades que no se plantearon al inicio del proyecto. En general el estado de desarrollo de la App se encuentra en un 40%.

2.1.3 Descripción del Proceso

Adquisición de los equipos y servidores para que la empresa desarrolladora pueda iniciar con el código fuente de la App, se realiza una sola compra, y el mantenimiento se la App será de forma mensual de tal forma que se pueden depurar las bases de datos.



Fuente 19: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019.



2.1.4 Necesidades y Requerimientos

Se deben realizar las inversiones necesarias para el funcionamiento tales como equipos y gastos de personal.

Requerimiento	Descripción	Cantidad Requerida	Valor unitario	Precio total
Servidor	Un servidor es una aplicación en ejecución capaz de atender las peticiones de un cliente y devolverle una respuesta en concordancia. Los servidores se pueden ejecutar en cualquier tipo de computadora	2	\$ 18.000.000	\$ 36.000.000
Equipos de Computo	Máquina electrónica que permite procesar y acumular datos	6	\$ 2.500.000	\$ 15.000.000
Desarrollador	Analiza los datos actuales para proponer una estrategia digital acorde a las expectativas y presupuesto del proyecto con el fin de obtener los mejores resultados en el menor tiempo posible y con los recursos óptimos	1	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
Capacitador	El papel que desempeña el instructor en el proceso de capacitación es fundamental para el éxito o fracaso en el desarrollo de un curso, taller o evento; por ello es necesario que las empresas contraten a personas o instituciones especializadas capaces de conducir, estimular y ayudar a sus trabajadores al logro de los objetivos	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
TOTAL		10	\$ 23.450.000	\$ 53.950.000

Fuente 20: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

2.1.5 Plan de Producción

Ver anexo (Proyección de ventas).

2.2 Plan de Compras

2.2.1 Como Alimentar Tabla Consumos Por Unidad de Producto

Teniendo en cuenta que lo que se está desarrollando es una aplicación, el plan de compras se desarrolla de la siguiente manera:

PLAN DE COMPRAS					
CANTIDAD	BIENES A ADQUIRIR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CONCEPTO PRESUPUESTAL	DESCRIPCIÓN
ADQUISICIÓN DE SERVICIOS					
1	CAPACITACIÓN (Valor Global)	\$ 257.487	\$ 257.487	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Capacitación
1	COMUNICACIONES (Valor Global)	\$ 41.830	\$ 41.830	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Comunicaciones
1	IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 102.560	\$ 102.560	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Impresos y Publicaciones
1	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 800.000	\$ 800.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Mantenimiento
ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURA					
6	EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 2.277.000	\$ 13.662.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
2	SERVIDORES	\$ 20.000.000	\$ 40.000.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
1	DESARROLLADORES	\$ 51.707.000	\$ 51.707.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
TOTAL PLAN DE COMPRAS		\$ 75.185.877	\$ 106.570.877		

Fuente 21: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

2.3 Costos de Producción

2.3.1 Como Alimentar tabla de costos de producción con base al plan de compras

La elaboración de la aplicación tiene como principal costo la mano de obra del desarrollador de la plataforma, quien cobra por horas.

Para el desarrollo de este se tiene estimado un tiempo de 768 horas de labora la cual tiene un costo de 52.020,20 pesos.

Encabezado: Proyecto de Grado

49

Rango horas	Valor por hora
1-50	\$ 90.469,91
51-120	\$ 81.422,92
121 - 384	\$ 72.375,93
385 - 768	\$ 61.067,19
768+	\$ 52.020,20

Fuente 22: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

APP EVENTOS

ANDROID, IOS Y WEB

*Tiempo de desarrollo: 186 Días **

Horas facturables: 994 h

Tiempo de estabilización: 60 días

Tiempo capacitación: 24 /h (Max 3 sesiones)

Manual de usuario: Si

\$ 51.707.000

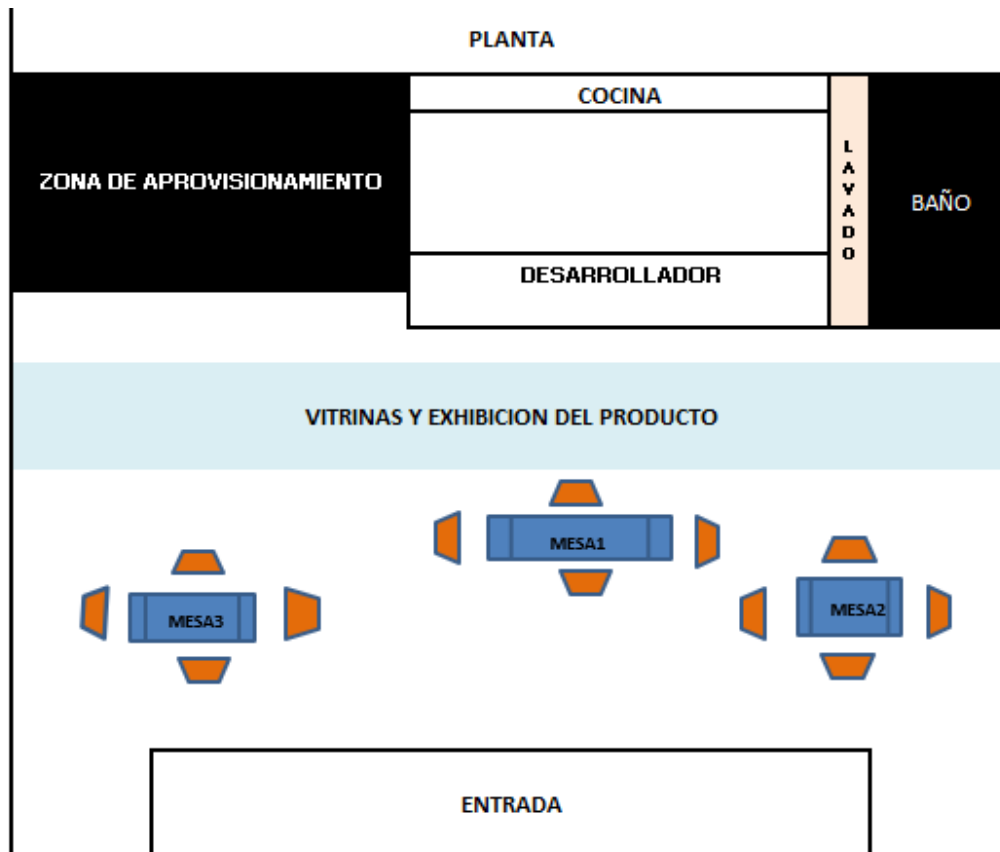
Fuente 23: Seguriserver, 2019

PRODUCTO: APP LANCE				
Precion de venta				7.500.000
Unidades a vender por mes				10
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	UNIDADES DE CONSUMO	COSTO TOTAL
DESARROLLO	HORAS	52.019,00	168	8.739.192,00
MANTENIMIENTO	HORAS	3.333,00	167	556.611,00
TOTAL				9.295.803,00

Fuente 24: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

2.4 Infraestructura

Para este proyecto no se requiere de grandes espacios ni locaciones, por lo cual se pensó en lo más importante para tener un buen espacio de trabajo.



Fuente 25: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

2.4.1 Parámetros Técnicos Especiales

Contar con el soporte técnico necesario para las necesidades que suple la aplicación, la App debe ser amigable, interactiva y de fácil entendimiento para que cualquier persona que asista a los eventos pueda utilizarla.

Debe entonces ser sencilla para descargar rápidamente lo que el usuario solicite sin ningún problema, evitando que el cliente se impacienta al usarla.

- Automatización:

En la medida en que las aplicaciones se vuelven más populares se requiere automatización ya que es necesaria para que la aplicación funcione sin contratiempos. Consiste en realizar tareas o conjuntos de procesos sin asistencia humana. Evitará contrataciones y carga prestacional y brindará asistencia al usuario final.

- Servicio:

Una característica especial de las aplicaciones móviles es que el usuario pueda solucionar dificultades por medio de preguntas frecuentes, ya que no tienen paciencia para estar llamando a líneas de soporte. Por eso es importante que ellos mismos generen la respuesta a su solicitud, por lo tanto debe haber una base de “Answers” sin necesidad de contactarse con nosotros.

- Idea inicial: Lo que se planeo puede que no resulte ser la App, por lo tanto se debe estar abiertos a adiciones o eliminaciones en el desarrollo o prueba piloto de la App ya que las necesidades de los usuarios son diferentes conforme pasa el tiempo.

- Información compartida:

Lo que sienten los usuarios frente al uso de la App es el insumo principal para nuevos usos o mejorar los existentes, es por eso que es muy relevante que los administradores y el soporte puedan tener al tiempo la retroalimentación de los usuarios y que quien tenga la solución responda al cliente haciéndole saber a los demás miembros del equipo de trabajo que esa inquietud ya está resuelta.



Fuente 26: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

- Mantenimiento evolutivo:

Éste se refiere a que la competencia seguirá mejorando y aparecerán nuevos, por lo tanto es imperativo invertir el mantenimiento evolutivo.

- Librerías, actualizaciones del servidor de aplicaciones y del sistema operativo:

Son utilizadas para minimizar tiempos de desarrollo y mejorar la calidad de los proyectos de tecnología. Como en el proceso administrativo (PHVA), acá se verifica con los pares y se obtiene un mejor resultado, ganando tiempo y evitando reprocesos ya testeados.

3.0 MÓDULO DE ORGANIZACIÓN

3.1 Estrategia Organizacional

3.1.1 Análisis DOFA



Fuente 27, tomada de clasec.net, 2019

Debilidades

- Entorno normativo
- Escaso personal capacitado.
- Incertidumbre ya que no hay Apps que presten el servicio que pretendemos ofrecer.
- Ausencia de información estadística oficial sobre este mercado.

Estructura sectorial

- Para ser competitivos se requiere de alta tecnología.
- Cambios que involucran al sector que son muy específicos (turismo de negocios, gastronomía y eventos).
- Directamente los eventos dependen de “la movida” de la ciudad en cuanto al sector.

Costes de producción

- Transformaciones en el uso de la tecnología.
- Nuevas legislaciones a nivel nacional y mundial hacen que los precios de las Apps fluctúen.

Producto

- Carga del servicio en eventos masivos.

Comercialización

- La negociación con los clientes la da el mercado de las Apps.
- Problema en el sector ya que nuestra App presta servicios que actualmente están individuales.
- Costo de soporte.

Infraestructura

- Se requiere de un soporte tecnológico cuyo costo es muy elevado.

78

Oportunidades

- Consumo masivo de Apps en los usuarios.
- Crecimiento de los eventos.

- Implementación del programa de gobierno del presidente actual en cuanto a la economía naranja.
- Tecnología informática.
- Medellín capital de la cuarta revolución industrial, del Emprendimiento y la innovación.

Fortalezas

- Acompañamiento por parte de Ruta N.
- Ventajas de los eventos masivos frente a los eventos sociales o académicos.
- Talento humano emprendedor.
- (PHVA) **P**laneación del proyecto.
- Tutorías por parte de la Universidad del Areandina.
- Economía Naranja.

Amenazas

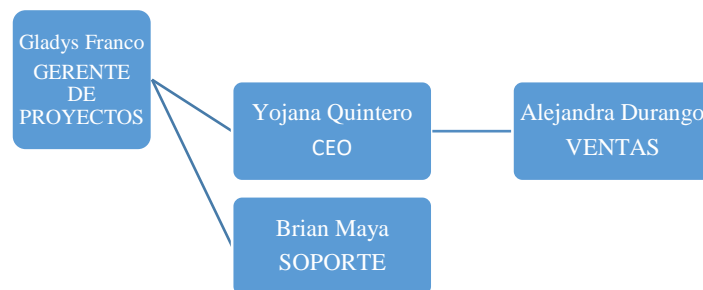
- Penalizaciones recientes a Rappi, Uber, etc.
- Costes altos en la realización de Apps.
- Dificultad para afrontar inversiones de empresas grandes.
- Cambio de gobierno.
- Vacíos jurídicos en lo digital.

3.1.2 Organismos de Apoyo

Existe una ruta diseñada para el componente digital en Colombia: Fondo Emprender del Sena, Capital semilla, Innpulsa, Ruta N, entre otras. De acuerdo a los documentos emitidos por el Conpes (Concejo Nacional de Política Económica y Social), los organismos de apoyo son las Cámaras de Comercio, Apps.co y Bancóldex. Además de toda la ruta que existe en Medellín para tal fin.

3.2 Estructura Organizacional

Pensamos la organización de tipo horizontal por su uso eficiente ya que la dirección se efectúa por procesos y no por tareas; gestionando equipos y propiciando la autogestión.



Fuente 28: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

CARGO	CEO	PROYECTOS	SOPORTE	VENTAS
TIPO DE CONTRATO	Término fijo inferior a un año.	Término fijo inferior a un año.	Prestación de servicios.	Término fijo inferior a un año.
COMPENSACIÓN ECONÓMICA	\$5.500.000 mensual.	\$5.500.0000 mensual.	\$5.109.000 mensual.	\$2.000.000 mensual más comisiones por ventas.
PERFIL OCUPACIONAL	Coordinar actividades estratégicas y operativas a partir del diagnóstico empresarial. Alto nivel de relacionamiento, habilidades comunicativas y de oratoria sobresaliente.	Desarrollo e implementación de los proyectos. Formulación y presentación de propuestas.	Apoyo y acompañamiento a las ideas de negocio.	Aplicar tecnología en el marketing digital y neuromarketing, CRM y lo T en los productos y servicios.
FORMACIÓN	Formulador de Proyectos. Administrador de Empresas.	Formulador de Proyectos. Administrador de Empresas.	Tecnólogo en Sistemas. Ingeniero de Sistemas.	Tecnólogo en Mercadeo y Ventas. Mercadólogo.
EXPERIENCIA	1 año.	1 año.	6 meses.	6 meses.
CARGO	CEO	PROYECTOS	SOPORTE	VENTAS
FUNCIONES RELACIONADAS CON EL CARGO	Definir lineamientos de la organización a mediano y a largo plazo. Relación, servicio al cliente, liderazgo, logro a los valores corporativos. Innovación.	Creatividad estratégica. Creación de nuevos productos y servicios. Alianzas estratégicas. Innovación.	Contextualización de las ideas de negocio y aplicabilidad en las lo T. Innovación.	Pensamiento estratégico, capacidad de adaptación y espíritu emprendedor; competencias necesarias para reaccionar con propiedad y diferenciación a la velocidad vertiginosa de los mercados actuales. Innovación.

Fuente 29: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

Lance App es una aplicación móvil para que las personas que van a eventos masivos faciliten su ingreso y obtengan servicios adicionales dentro de él para su comodidad y disfrute.

- Misión y visión:

Misión: Crear y ofrecer una aplicación móvil proyectada para eventos masivos que garantice conectividad y servicios de confort adicionales y facilite el ingreso y estadía de los usuarios a eventos.

Visión: Posicionarnos para el 2021 en el mercado nacional de los eventos con un producto que garantice acceso fácil a los eventos, con una proyección de expansión internacional en el 2023.

- **Productos:** Aplicación móvil con múltiples servicios: ingreso rápido a los eventos, geolocalización de puntos de comida y bebidas, puntos de encuentro por si la gente se pierde antes, durante y después del evento. Organización de eventos, producción de eventos y proyectos.

- **Certificaciones de calidad:** “Calidad en los servicios de TI (ISO 20000-1 – Sistema de Gestión de Servicios de TI). Su objetivo es conseguir que un proveedor de servicios de TI [CPD – on premise (local) u outsourcing (nube)] proporcione servicios de TI con una calidad adecuada, cumpliendo con los acuerdos de nivel de servicio (SLA) con sus clientes y stakeholders, a un coste apropiado. Seguridad en los Servicios de TI (ISO/IEC 27001, ISO/IEC 27002 – Sistema de Gestión de Seguridad de Información). Tiene como objetivo devolver la confianza a clientes y stakeholders en relación a la seguridad de los sistemas de información”. (<https://revista.aenor.com/340/las-9-certificaciones-para-la-transformacion-digital.html>). Iso 9000.

- **Proveedores:** La empresa cuenta con proveedores que tienen un excelente crecimiento y de expansión en el mercado. Entre los principales tenemos a Seguriserver, Castor y Alianza Red.

Los clientes potenciales del proyecto son las empresas afiliadas a Asoeventos, entre ellas ellas podemos mencionar Comunicaciones Efectivas, Alquipanel, Live Sound, Be Marketing, Estructura Creativa, Grupo Cometa, Ranking y Triaxial. (www.asoeventos.com).

3.3 Aspectos Legales

La empresa se constituirá bajo las características y beneficios de la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), bajo la razón social Producciones Cuarta 4ta Revolución, creada con acta de constitución, ubicada en la ciudad de Medellín de acuerdo a los requisitos para registrar ante la Cámara de Comercio de Medellín.

Los impuestos de los cuales será responsable:

- Impuestos sobre la renta
- Impuesto sobre las ventas IVA
- Impuesto de industria y comercio.

Dentro de los documentos legales es necesario la inscripción a las siguientes entidades como requisito.

- Inscribirse ante la Dian.
- Concepto favorable de uso del suelo de Planeación Alcaldía de Medellín.
- Inscribir empresa ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF.
- Inscribir la compañía ante una Administradora de Riesgos Profesionales
- Inscribir empleados al sistema de pensiones.
- Solicitud de aprobación en Bomberos.

3.4 Costos Administrativos

3.4.1 Gastos de personal

Se debe tener en cuenta que se tendrá personal fijo y personal a necesidad de los requerimientos, es decir, el desarrollar será personal fijo, dado que debe trabajar constantemente en el desarrollo de aplicación y posterior e eso al mantenimientos de la misma; por otro lado se tendrá en cuenta el personal variable encargado de capacitaciones las cuales no serán programadas todos los días se la semana y el personal encargado de distribuir los volantes.

Desarrollador	Analiza los datos actuales para proponer una estrategia digital acorde a las expectativas y presupuesto del proyecto con el fin de obtener los mejores resultados en el menor tiempo posible y con los recursos óptimos	1	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000
Capacitador	El papel que desempeña el instructor en el proceso de capacitación es fundamental para el éxito o fracaso en el desarrollo de un curso, taller o evento; por ello es necesario que las empresas contraten a personas o instituciones especializadas capaces de conducir, estimular y ayudar a sus trabajadores al logro de los objetivos	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000

Fuente 30: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019



3.4.2 Gastos de puesta en marcha

Para la puesta en marcha tendremos en cuenta el inventario necesario para la ejecución de la plataforma así mismo como el personal de desarrollo.

PUESTA EN MARCHA					
CANTIDAD	BIENES A ADQUIRIR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CONCEPTO PRESUPUESTAL	DESCRIPCIÓN
ADQUISICIÓN DE SERVICIOS					
1	CAPACITACIÓN (Valor Global)	\$ 257.487	\$ 257.487	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Capacitación
1	COMUNICACIONES (Valor Global)	\$ 41.830	\$ 41.830	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Comunicaciones
1	IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 102.560	\$ 102.560	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Impresos y Publicaciones
1	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 800.000	\$ 800.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Mantenimiento
ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURA					
6	EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 2.277.000	\$ 13.662.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
2	SERVIDORES	\$ 20.000.000	\$ 40.000.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
1	DESARROLLADORES	\$ 51.707.000	\$ 51.707.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
TOTAL PLAN DE COMPRAS		\$ 75.185.877	\$ 106.570.877		

Fuente 31: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019



4.1 MÓDULO DE FINANZAS

Teniendo en cuenta que el producto a ofrecer en un servicio y que la elaboración del mismo una vez en marcha solo tendrá costos de mantenimientos, no se proyecta materia prima ni mano de obra, solo mantenimiento a la plataforma y servidores.

Costos Unitarios Materia Prima					
Costo Materia Prima APP LANCE PARA EMF	\$ / unid.	52.000.000			
Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Materia Prima	\$ / unid.	0	0	0	0
Costos Unitarios Mano de Obra					
Costo Mano de Obra APP LANCE PARA EMF	\$ / unid.	1.057.487	1.374.733	1.787.153	2.323.299
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0
Costo Mano de Obra	\$ / unid.	0	0	0	0

Fuente 32: tomado del modelo financiero Área andina 2019

4.1.1 Los ingresos

Teniendo en cuenta la inflación más DTF Los ingresos más representativos provienen de la venta directa de APP Lance para empresarios, como se puede ver en la proyección de ventas, y teniendo en cuenta que las obligaciones financieras se pueden pagar en un tiempo razonable el producto generara ganancias en muy poco tiempo dejando así flujo de caja suficiente para la expansión de la empresa y del producto mismo a nivel nacional.

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Neto Periodo	86.970.877	112.674.639	2.014.185.642	1.680.190.944	1.925.931.884	2.202.713.561
Saldo anterior		86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985
Saldo siguiente	86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985	8.022.667.546

Fuente 33: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

4.2 Egresos

Los egresos corresponden básicamente a los ÍTEM a pagar por impuestos y gastos fijos

Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	36.004.531	675.384.657	776.161.848	890.512.831	1.019.586.609
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingent)	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877
PASIVO	106.570.877	142.575.408	781.955.534	882.732.725	997.083.708	1.126.157.486

Fuente 34: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

4.2.1 Balance

En el balance generar podemos ver el informe financiero que refleja o reflejara la empresa en los próximos 5 años teniendo en cuenta los activos, pasivos y patrimonio.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985	8.022.667.546
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985	8.022.667.546
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	10.500.000	8.750.000	7.000.000	5.250.000	3.500.000	1.750.000
Muebles y Enseres	3.500.000	2.800.000	2.100.000	1.400.000	700.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	5.600.000	4.480.000	3.360.000	2.240.000	1.120.000	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	19.600.000	16.030.000	12.460.000	8.890.000	5.320.000	1.750.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	106.570.877	215.675.516	2.226.291.158	3.902.912.102	5.825.273.985	8.024.417.546
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	36.004.531	675.384.657	776.161.848	890.512.831	1.019.586.609
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingent)	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877	106.570.877
PASIVO	106.570.877	142.575.408	781.955.534	882.732.725	997.083.708	1.126.157.486
Patrimonio						
Capital Social	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas	0	0	73.100.108	1.444.335.624	3.020.179.376	4.828.190.277
Utilidades del Ejercicio	0	73.100.108	1.371.235.516	1.575.843.752	1.808.010.900	2.070.069.783
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	0	73.100.108	1.444.335.624	3.020.179.376	4.828.190.277	6.898.260.059
PASIVO + PATRIMONIO	106.570.877	215.675.516	2.226.291.158	3.902.912.102	5.825.273.985	8.024.417.546

Fuente 35: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

Encabezado: Proyecto de Grado

64

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta Final	73.100.108	1.371.235.516	1.575.843.752	1.808.010.900	2.070.069.783

Fuente 36: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

4.3 Capital de Trabajo

Los recursos que tenemos para operar y tener en mantenimiento la empresa en especial al APP para empresas y personas naturales. Los recursos los tendremos de financiación a través del fondo emprender de \$32.000.000 más un capital propio de \$50.000.000 más 12.000.000 adicionales de un socio, lo anterior es lo que se necesita para comprar los equipos, servidores y la puesta en marcha por parte del desarrollador de la aplicación.

Estructura de Capital							
Capital Socios	\$	50 000 000	62 000 000	62 000 000	62 000 000	62 000 000	62 000 000
Capital Adicional Socios	\$	12 000 000	0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	32 000 000	32 000 000	32 000 000	32 000 000	32 000 000	32 000 000
Obligaciones Financieras	\$	0	0	0	0	0	0
Dividendos							
Utilidades Repartibles	\$		0	1.435.700.108	4.323.914.248	7.504.818.031	10.938.905.775
Dividendos	%		0%	0%	0%	0%	0%
Dividendos	\$		0	0	0	0	0

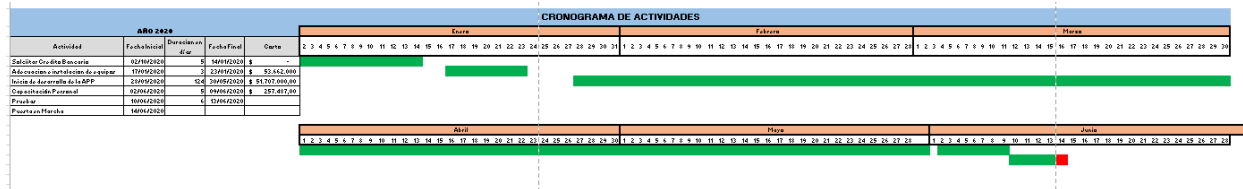
Fuente 37: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985	8.022.667.546
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	86.970.877	199.645.516	2.213.831.158	3.894.022.102	5.819.953.985	8.022.667.546
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	10.500.000	8.750.000	7.000.000	5.250.000	3.500.000	1.750.000
Muebles y Enseres	3.500.000	2.800.000	2.100.000	1.400.000	700.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	5.600.000	4.480.000	3.360.000	2.240.000	1.120.000	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	19.600.000	16.030.000	12.460.000	8.890.000	5.320.000	1.750.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	106.570.877	215.675.516	2.226.291.158	3.902.912.102	5.825.273.985	8.024.417.546

Fuente 38: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

5. PLAN OPERATIVO

5.1 Cronograma de actividades



Fuente 39: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

5.2 Metas sociales

5.2.1 Aportes del plan de negocio al Plan Nacional de Desarrollo

La creación de una App va en concordancia con el Plan de Desarrollo Nacional ya que el mundo digital continúa cambiando y evolucionando rápidamente debido a una demanda creciente a nivel mundial, los cambios tecnológicos y la presión de los consumidores, hacen que se promueva el uso de aplicaciones móviles, generando crecimiento en la economía nacional y dando oportunidades de nuevos empleos y de conocimientos innovadores con mano de obra calificada y preparada en nuestro país.

“Un dinamizador importante para complementar los esfuerzos del Gobierno nacional en la rápida adopción de la conectividad y la inclusión de las personas mediante la Industria 4.0, es la promoción del emprendimiento, en particular el emprendimiento de base tecnológica y el relacionado con la generación de contenidos creativos (video, música, apps, etc.); por la alta codependencia entre el acceso a Internet, las actividades productivas de la industria 4.0 y las actividades de la economía naranja tal como se desarrolla en el Pacto por la

Cultura y la Economía Naranja y en el Pacto por el Emprendimiento”

(file:///F:/U%20Admon/GRADO/PND-2018-2022.pdf).

5.2.2 Aportes del plan de negocio al Plan Regional de Desarrollo

Los Planes de Desarrollo Regionales y locales le apuestan en general a la tecnología en cuanto a implementación e infraestructura. En 2019 llega a Medellín la Cuarta Revolución Industrial lo que significa una redimensión digamos, en el tema de la tecnología. La puesta en marcha de la Universidad Digital y Ruta N dan un entorno propicio para el desarrollo de Lance App.

Buscamos transversalizar con los Planes de Desarrollo Regionales y Locales para que se cumpla una duplicidad de alternativas que se dan por si solas en ellos y se materializan con la favorabilidad de nuestra propuesta.

5.2.4 Empleo a generar calificado, mano de obra directa y clasificación por vulnerabilidad

Lance App es un producto innovador que cumple con los estándares del mercado y que además promueve ser amigables con el medio ambiente al evitar la impresión de papel con las boletas por ejemplo.

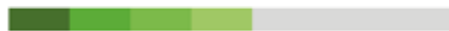
La Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia crea el Clúster de Negocios Digitales con el fin de, entre otras desarrollar nuevos productos y servicios. Es así como nuestro producto está insertado dentro de la cadena creativa que se genera actualmente dentro de la ciudad de Medellín.

Cedezo, Parque E, Épica, Capital Semilla, Emplanta, Aceleración Empresarial, Desarrollo de Proveedores, Crecer es Posible, Medellín Ciudad Clúster, Tecnova, Medellín Creativa y

Alistamiento financiero hacen que la ciudad tenga un entorno empresarial apto para la generación e implementación de productos como Lance App.

5.2.5 Número de Empleos indirectos

Necesitamos entonces para echar a rodar nuestro producto un(a) Gerente de Proyectos, un(a) CEO, un profesional encargado del soporte de la App y un vendedor, poniendo en el radar a Medellín como la capital que es de la 4ta Revolución Industrial con nuestra empresa que lleva su nombre.



Encabezado: Proyecto de Grado

Hitos y Metas

Hito	Actividades	Ponderación	Indicadores	Meta
Acercar la industria de aplicaciones y contenidos digitales a los diferentes sectores de la economía	Acompañamiento a equipos fase descubrimiento de Negocios	30%	Empresas beneficiarias en la fase de Crecimiento y Consolidación	75
	Acompañamiento empresas fase Crecimiento y Consolidación	30%	Equipos acompañados etapa descubrimiento de Negocios	320
	Identificar proyectos susceptibles para generación de contenidos y aplicaciones de gobierno y otros sectores	20%	Programas de capacitación generados	10
	Implementar programas de capacitación del talento humano	20%		
Generar una estrategia para impulsar el sector de aplicaciones y contenidos digitales.	Desarrollo de la estrategia de fortalecimiento sector de contenidos digitales	20%	Generar una estrategia para impulsar el sector de aplicaciones y contenidos digitales.	1

Fuente 40: tomado de mintic.gov.co

Los datos de MinTIC afirman que se han generado 1.373 empleos a diciembre del 2016.

Lance App proyecta que al poner en marcha la aplicación móvil y contratar por servicios mensajerías, puntos de venta de comidas, baños, etc; podríamos estar hablando de 90 empleos indirectos.

5.2.6 Emprendedores con participación accionaria

Los emprendedores tendrán participación accionaria de la siguiente manera:

PARTICIPACIÓN ACCIONARIA	
Yojana Quintero	50%
Gladys Franco	50%

Fuente 41: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

6. IMPACTOS

6.1 Impactos

6.1.1 Impacto Económico

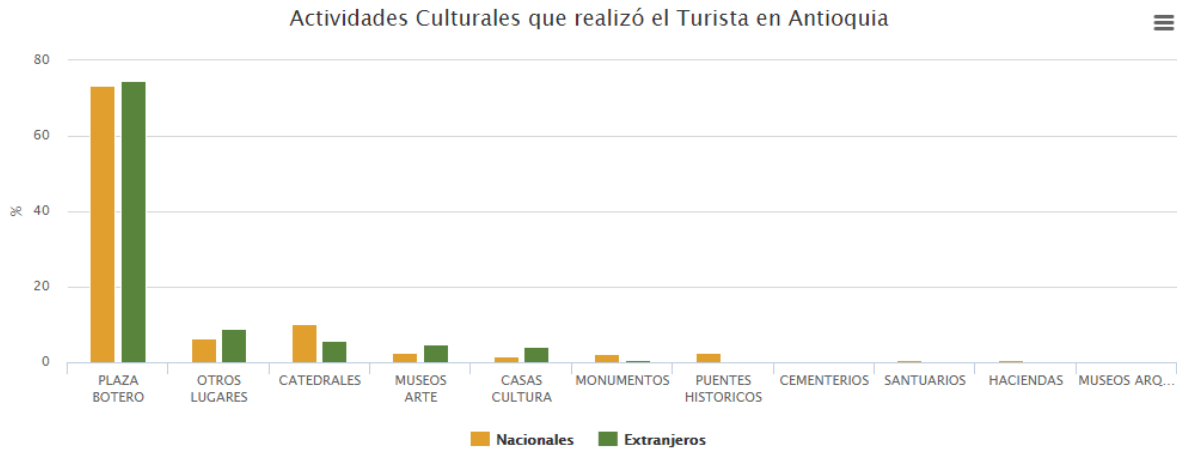
“Medellín se ha venido posicionando como sede de grandes eventos y, además del reconocimiento internacional, con una percepción muy positiva de su transformación urbana y social, la ciudad obtiene un beneficio directo que se traduce en un fortalecimiento de la economía local asociada al turismo y la generación de más empleos.

Más allá del éxito del propio evento, sea artístico, económico, deportivo, académico o científico, la ciudad recibe un impacto positivo, pues entre 2013 y 2014 se han programado 77 eventos, con cerca de 80 mil visitantes que se estima irrigan la ciudad con 32 millones de dólares, aproximadamente, según información oficial”

(https://www.elcolombiano.com/historico/medellin_y_sus_grandes_eventos-FGec_304436)

Este proyecto tiene impacto económico en la ciudad de Medellín en el sentido de que la organización de eventos esta en apogeo y cada vez se crean más sociedades dedicadas a esta labor, incluso personas naturales que se dedican a traer turistas y programar sus agendas a eventos especiales.

Según las estadísticas de SITUR (sistema de indicadores turísticos de Antioquia) más del 74% de los visitantes a sitios turísticos de Medellín fueron extranjeros, sitios en los que se realizan y organizan eventos constantemente.



Fuente 42: tomado de situer, 2019

	Nacionales	Extranjeros
PLAZA BOTERO	73.21%	74.5%
OTROS LUGARES	6.33%	9.03%
CATEDRALES	10.23%	5.81%
MUSEOS ARTE	2.44%	4.91%
CASAS CULTURA	1.45%	3.97%
MONUMENTOS	2.26%	0.72%
PUENTES HISTORICOS	2.58%	0.4%
CEMENTERIOS	0.23%	0.25%
SANTUARIOS	0.68%	0.22%
HACIENDAS	0.5%	0.14%
MUSEOS ARQUEOLOGICOS	0.09%	0.04%

Fuente 43: tomado de Situr, 2019

6.1.2 Impacto Social

Los smartphones o teléfonos móviles se han convertido en una necesidad, tanto que ponemos a disposición de las redes sociales nuestra vida cotidiana. Ellos han cambiado la manera en que nos comunicamos, tenemos a través de los teléfonos, casi que todo, a un toque

(con el dedo), podemos consultar datos, saber ubicaciones y distancias y a través de una App podemos escanear documentos y chatear con otras personas. Específicamente sobre Lance App se destaca que los usuarios podrán gozarse el evento y estar con sus acompañantes ya que ella permitirá menos tiempos muertos en el mismo, filas para todo: ingreso, baños, compra de boletos, salida, incluso se podría pensar en consecución de transporte al terminar el evento por medio de la App para mayor seguridad.

Lance generará 4 empleos directos y cerca de 80 indirectos en el sector de los eventos, gastronomía y turismo

6.1.3 Impacto Ambiental

Más del 90% de un teléfono móvil son reutilizables. Nuestra App evita el uso de papel por la emisión de la boleta digital para el evento y promoverá la carga de celulares a través de paneles solares.

7. RESUMEN EJECUTIVO

7.1 Resumen Ejecutivo

7.1.1 Concepto del Negocio

Después de lo investigado y analizado para el proyecto se puede determinar que teniendo en cuenta los aspectos económicos, financieros y turísticos de la ciudad de Medellín y para potencializar el mercado en cuanto a la programación y organización de eventos se requiere de una herramienta que facilite la integridad de las acciones a realizar en dicha labor.

Es por lo anterior que Producciones Cuarta Revolución ha decidido crear una Aplicación (Lance app) que facilite la organización y asistencia a cualquier tipo de evento realizado en la ciudad de Medellín

Misión: Crear y ofrecer una aplicación móvil proyectada para eventos masivos que garantice conectividad y servicios de confort adicionales y facilite el ingreso y estadía de los usuarios a eventos.

Visión: Posicionarnos para el 2021 en el mercado nacional de los eventos con un producto que garantice acceso fácil a los eventos, con una proyección de expansión internacional en el 2023.

7.1.2 Potencial del Mercado en Cifras

Teniendo en cuenta que nuestros grades clientes serían las 45 empresas que conforman ASOEVENTOS, también tendríamos clientes las personas naturales habitante de la ciudad de Medellín y los turistas que llegan a la ciudad.

HABITANTES MEDELLIN	1.016.361
EXTRANJEROS	39.015
Posibles Usuarios	1.055.376

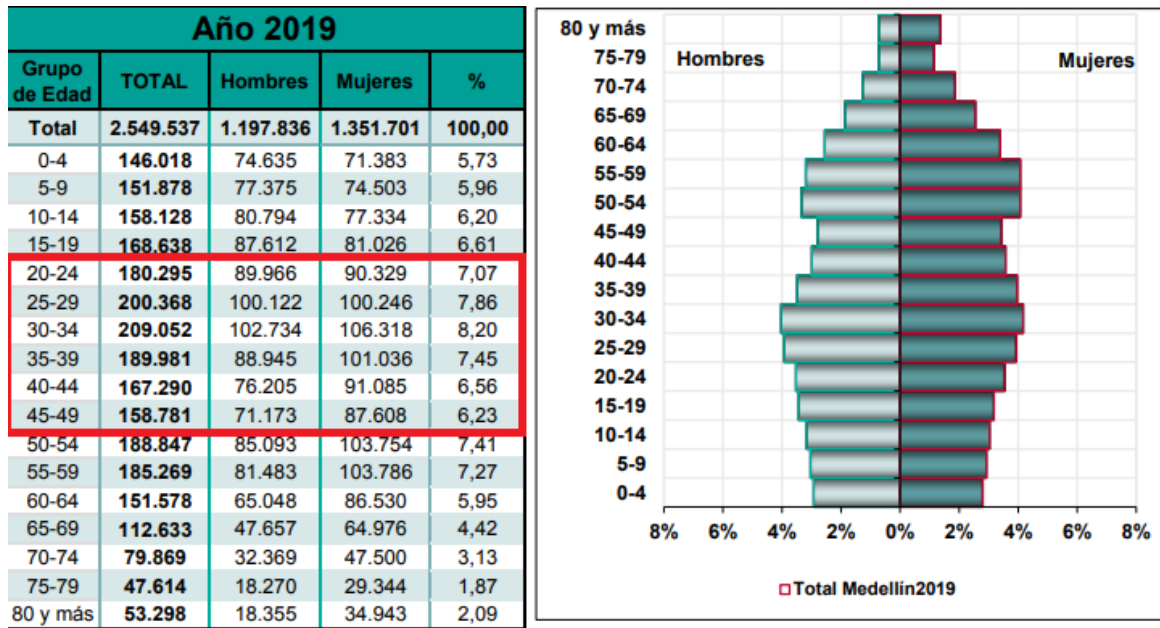
Fuente 44: Muestra tomada del (DANE, s.f.)

INGRESO DE EXTRANJEROS POR PUNTOS MIGRATORIOS AÉREOS A NIVEL DE COLOMBIA. JULIO (2019/2018)

Punto migratorio aéreo	jul-18	jul-19	Var.% 18/19	Part.% 19
PCMA Aeropuerto El Dorado - Bogotá	175.210	189.979	▲ 8,4%	68,2%
PCMA Aeropuerto Rafael Núñez - Cartagena	29.360	28.545	▼ -2,8%	10,2%
PCMA Aeropuerto José María Córdova - Rionegro	28.534	39.015	▲ 36,7%	14,0%
PCMA Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón - Cali	11.006	12.098	▲ 9,9%	4,3%
PCMA Aeropuerto Ernesto Cortissoz - Barranquilla	7.495	3.951	▼ -47,3%	1,4%
PCMA Aeropuerto Gustavo Rojas Pinilla - San Andrés	2.476	2.034	▼ -17,9%	0,7%
PCMA Aeropuerto Matecaña - Pereira	1.100	1.408	▲ 28,0%	0,5%
PCMA Aeropuerto Alfredo Vásquez Cobo - Leticia	528	523	▼ -0,9%	0,2%
PCMA Aeropuerto El Edén - Armenia	664	686	▲ 3,3%	0,2%
PCMA Aeropuerto Camilo Daza - Cúcuta	4	29	▲ 625,0%	0,0%
PCMA Aeropuerto Palonegro - Bucaramanga	305	301	▼ -1,3%	0,1%
PCMA Aeropuerto de Simón Bolívar - Santa Marta	9	60	▲ 566,7%	0,0%
PCMA Aeropuerto Enrique Olaya Herrera - Medellín	7	7	0,0%	0,0%
PSMA Aeropuerto Almirante Padilla - Riohacha	-	11		0,0%
Total general	256.698	278.647	▲ 8,6%	100,0%

Fuente: Migración Colombia

Fuente 45: tomado de Migración Colombia, 2019



Fuente 46: Migración Colombia, 2019

7.1.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

Algunas de las ventajas competitivas son que aún no existe una aplicación que integre todas las necesidades y requerimientos para la organización exitosa de un evento a sí mismo como la asistencia de los eventos.

7.1.4 Resumen de las Inversiones Requeridas

Se solicitará un préstamo bancario de 106.570.877 para poder comprar los elementos necesarios y la contratación del desarrollador para la apertura de la compañía.



PLAN DE COMPRAS					
CANTIDAD	BIENES A ADQUIRIR	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CONCEPTO PRESUPUESTAL	DESCRIPCIÓN
ADQUISICIÓN DE SERVICIOS					
1	CAPACITACIÓN (Valor Global)	\$ 257.487	\$ 257.487	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Capacitación
1	COMUNICACIONES (Valor Global)	\$ 41.830	\$ 41.830	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Comunicaciones
1	IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 102.560	\$ 102.560	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Impresos y Publicaciones
1	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	\$ 800.000	\$ 800.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Mantenimiento
ADQUISICIÓN DE INFRAESTRUCTURA					
6	EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 2.277.000	\$ 13.662.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
2	SERVIDORES	\$ 20.000.000	\$ 40.000.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
1	DESARROLLADORES	\$ 51.707.000	\$ 51.707.000	GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Adquisición, Renovación, equipos, software
TOTAL PLAN DE COMPRAS		\$ 75.185.877	\$ 106.570.877		

Fuente 47: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

7.1.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

PRODUCTO	PRECIO	PROYECCION DE VENTAS A AÑO 2020												TOTAL AÑO
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
APP LANCE EMPRESARIOS	\$ 3.500.000	10	11	11	12	12	13	13	14	15	16	16	17	159
TOTAL VENTAS	\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428
TOTAL VENTAS AL MES	\$ 35.000.000	\$ 36.750.000	\$ 38.587.500	\$ 40.516.875	\$ 42.542.719	\$ 44.669.855	\$ 46.903.347	\$ 49.248.515	\$ 51.710.941	\$ 54.296.488	\$ 57.011.312	\$ 59.861.878	\$ 59.861.878	\$ 557.099.428
APP LANCE PERSONAS NAT	\$ 5.000,00	800	850	925	935	945	955	965	975	985	995	1000	1050	\$ 11.380
TOTAL VENTAS	\$ 4.000.000	\$ 4.250.000	\$ 4.625.000	\$ 4.675.000	\$ 4.725.000	\$ 4.775.000	\$ 4.825.000	\$ 4.875.000	\$ 4.925.000	\$ 4.975.000	\$ 5.000.000	\$ 5.250.000	\$ 5.250.000	\$ 56.900.000
TOTAL UNIDADES AL MES		810	861	936	947	957	968	978	989	1000	1011	1016	1067	11539

Fuente 48: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

7.1.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Supuestos Macroeconómicos						
Variación Anual IPC		3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%
Devaluación		2,18%	2,18%	2,18%	2,18%	2,18%
Variación PIB		1,80%	1,80%	1,80%	1,80%	1,80%
DTF ATA		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Supuestos Operativos						
Variación precios		N.A.	17,1%	3,2%	3,2%	3,2%
Variación Cantidades vendidas		N.A.	13,8%	12,0%	12,0%	12,0%
Variación costos de producción		N.A.	-12,8%	24,4%	26,6%	28,8%
Variación Gastos Administrativos		N.A.	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%
Rotación Cartera (días)		0	0	0	0	0
Rotación Proveedores (días)		0	0	0	0	0
Rotación inventarios (días)		0	0	0	0	0
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		3,16	4,13	5,87	7,55	9,27
Prueba Acida		3	4	6	8	9
Rotación cartera (días)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rotación Inventarios (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total		36,1%	26,0%	18,2%	14,1%	11,4%
Concentración Corto Plazo		1	1	1	1	1
Ebitda / Gastos Financieros		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional		42,0%	62,0%	59,1%	55,2%	50,1%
Rentabilidad Neta		28,1%	41,5%	39,6%	37,0%	33,6%
Rentabilidad Patrimonio		100,0%	66,3%	42,2%	31,3%	24,7%
Rentabilidad del Activo		63,9%	49,1%	34,5%	26,9%	21,9%
Flujo de Caja y Rentabilidad						
Flujo de Operación		2.192.674.639	3.591.932.842	3.328.634.353	3.562.360.293	3.687.132.578
Flujo de Inversión	-106.570.877	0	0	0	0	0
Flujo de Financiación	106.570.877	0	0	0	0	0
Flujo de caja para evaluación	-106.570.877	2.192.674.639	3.591.932.842	3.328.634.353	3.562.360.293	3.687.132.578
Flujo de caja descontado	-106.570.877	2.170.964.989	3.521.157.575	3.230.739.709	3.423.358.221	3.508.180.134
Criterios de Decisión						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor		1%				
TIR (Tasa Interna de Retorno)		2116,24%				
VAN (Valor actual neto)		#####				
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)		0,03				
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses		3 mes				
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)		100,00%				
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)		36 mes				
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)		60 mes				

Fuente 49: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

Liquidez

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Indicadores Financieros Proyectados						
Liquidez - Razón Corriente		3,16	4,13	5,87	7,55	9,27

Fuente 50: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

Este ítem indica que por cada peso que se debe a los acreedores tiene 3.16, durante el primer año, indicando la solidez que puede tener la compañía.

Rentabilidad Neta

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rentabilidad Neta		28,1%	41,5%	39,6%	37,0%	33,6%

Fuente 51: Cifras propias del modelo financiero Área andina 2019

En este ítem se puede identificar la viabilidad del proyecto para el primer año.

7.2 Equipo de trabajo

EQUIPOS DE TRABAJO		
CARGO	PERFIL	FUNCIONES
CEO	Coordinar actividades estratégicas y operativas a partir del diagnóstico empresarial Alto nivel de relacionamiento, habilidades comunicativas y de oratoria sobresaliente. Trabajo en quipo	Liderar, planear y organizar el presupuesto e informes
CEO	Definir lineamientos de la organización a mediano y a largo plazo. Relación, servicio al cliente, liderazgo, logro a los valores corporativos. Innovación	Liderar, planear y organizar el presupuesto e informes
DESARROLLADOR	Desarrollo e implementación de los proyectos. Formulación y presentación de propuestas./ Apoyo y acompañamiento a las ideas de negocio.	Apoyo y acompañamiento a las ideas de negocio
VENTAS	Aplicar tecnología en el marketing digital y neuromarketing, CRM y lo T en los productos y servicios.	Pensamiento estratégico, capacidad de adaptación y espíritu emprendedor; competencias necesarias para reaccionar con propiedad y diferenciación a la velocidad vertiginosa de los mercados actuales. Innovación.

Fuente 52: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

7.3 Prototipo APP Lance







Registro

Nombres: _____

Apellidos: _____

Email: _____

Confirma Email: _____

Contraseña: _____

Fecha de nacimiento: ___/___/___

Celular: _____

No soy un robot.

Acepto Términos y Condiciones.

Confirmar 



The image shows a login and registration interface for 'Lance'. At the top, there is a logo consisting of four stylized leaves in different colors (red, orange, brown, and grey) arranged in a cross shape, with the word 'Lance' written in a bold, italicized font below it. Below the logo, there are two blue rounded rectangular input fields. The first is labeled 'Usuario:' and the second is labeled 'Contraseña:'. Below the password field, there is a link that says 'Recuperar contraseña.' Below this link is a blue button labeled 'Entrar' with a hand cursor icon pointing to it. At the bottom, there are two more buttons: a red one labeled 'Registrarse con Google' and a dark blue one labeled 'Registrarse con Facebook'.







Fuente 59: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019











Menu Inicio

Lance

Restaurantes

Frisby
Pollo, Postres
y ensaladas.

PARA 2
\$37.900

- 4 Nuggets de Pollo
- 1 Sandwich
- 2 Postres Frisby
- 2 Portiones de papas a la francesa
- 2 Bebidas 16 oz

FAMILIAR
\$48.000

- 10 Peces apañados
- 10 Arroz
- 2 Sandwich de papas con queso
- 1 Tarta Navideña Dos Jarcas

Total \$ 48.000





The image shows a mobile application interface for 'Lance'. At the top, there is a navigation bar with a 'Menu' icon on the left and a 'Inicio' icon on the right. The main header features a stylized logo with four leaves in white, red, and orange, with the word 'Lance' written below it. Below the logo is a blue button labeled 'Agenda'. The agenda lists three events:

-  Lugar: xxxxxx
Fecha: 10/10/2019
Hora: 10:30 pm.
[Ver mas...](#)
-  Lugar: xxxxxx
Fecha: xx/xx/xxxx
Hora: 11:20 pm.
[Ver mas...](#)
-  Lugar: xxxxxx
Fecha: xx/xx/xxxx
Hora: 10:30 pm.
[Ver mas...](#)

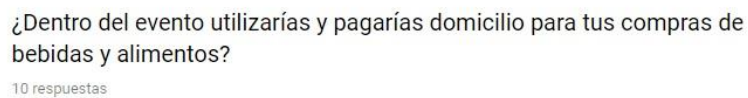
7.4 Encuesta

Encuesta anónima y realizada a los 10 participantes del Laboratorio de Innovación de Ruta N del que hizo parte una de las integrantes de nuestro equipo:



Fuente 68: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

El 90% de las personas encuestadas. Estaría dispuesto a pagar un costo adicional para facilitar su entrada a los eventos.

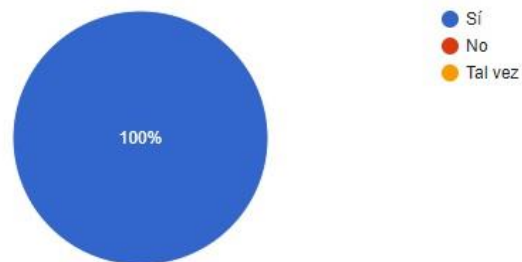


Fuente 69: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

El 100% de las personas encuestadas coinciden en que estarían dispuestos en pagar por servicio de domicilio en los eventos.

¿Utilizarías puntos de encuentro para conectarte con tus amigos o tus entregas a domicilio en los eventos?

10 respuestas



Fuente 70: Elaboración propia del grupo de trabajo, 2019

El 100 % de los encuestados desea tener puntos de encuentro para ubicar a sus amigos.

8. HOJAS DE VIDA PARTICIPANTES DEL PROYECTO



Hoja de Vida

Nombres y apellidos:	Yojana Quintero Carmona
Cédula de ciudadanía:	1.020.424.265 de Bello
Fecha de nacimiento:	Agosto 4 de 1989
Lugar de nacimiento:	Medellín
Estado Civil:	Unión Libre
Dirección:	Calle 103D No 65-28 Barrio Girardot
Teléfono:	471 7335
Celular:	310 470 6220
E-mail:	yoja461@hotmail.com



Información Académica

Universitario:	Fundación Universitaria del Area Andina Administración de Empresas Semestre 8 Actualmente en curso
Especialización:	SENA Especialización Tecnológica en Diagnostico y Análisis Organizacional para Unidades Productivas. Terminado 2016
Tecnología:	SENA Tecnóloga en Formulación de Proyecto Terminado 2015
Secundaria:	Institución Educativa Barrio Santander Bachiller Media Técnica Diseño de Software. 2006



Experiencia Laboral

Empresa: Colombia Móvil
Cargo: Analista de Finanzas y Tesorería
Jefe Inmediato: Luisa Fernanda Cardona
Ciudad: Medellín
Teléfono: 515 2512
Fecha de Inicio: 19 diciembre de 2016

Funciones:

Gestion Cartera Exempleados, Prejubilados, Cuotas Moderadoras y Otras carteras financieras, Generación de informe para descarga de terceros, Informe cartera cierre ETP, Aplicación de recaudo nacional fijo, solución de inconsistencias, conciliación cuentas contables.

Empresa: Emtelco
Cargo: Asistente Comercial
Jefe Inmediato: Marcos Antonio Garcia
Ciudad: Medellín
Teléfono: 389 7070
Fecha de Inicio: Desde Julio 03 de 2013 Hasta Diciembre 17 de 2016



GLADYS FRANCO

Perseverante por naturaleza. Soy una persona enfocada en el descubrimiento de oportunidades y la resolución creativa de problemas. Utilizo mis conocimientos en producción ejecutiva y de campo como herramientas para coordinar equipos y tomar decisiones con alto compromiso social, ambiental y empresarial. A lo largo de mis estudios y experiencia laboral he desarrollado un interés especial por el trabajo centrado en las personas y la educación para generar proyectos de innovación y de transformación en las organizaciones.

Datos de contacto

gladysfranco2000@hotmail.com

3218510274

Medellín - Colombia

Experiencia laboral

Habilidades

- Creación de contenidos
- Gestión de la Innovación
- Producción general y de campo en proyectos y eventos
- Pedagogía de procesos
- Planeación Estratégica

Competencias

Uso de software

- Microsoft Office
- Edición en Premiere

Idiomas

- Inglés
- básico

2015 – Actual

Centro de Sistemas de Antioquia
Censa Medellín - Colombia

Docente de Emprendimiento, Servicio al cliente, Mercadeo, Clima y cultura organizacional, Comunicación, Gestión Empresarial, Administración de ventas, Relaciones Públicas, entre otras guías en las Escuelas de Administración, Mercadeo, Comunicaciones, Educación, Salud y Gastronomía (profesora titular de la Técnica Operación de Eventos –Montaje, Protocolo, Legislación, Producción, etc-). Jefe inmediato: Jessica Pulgarín (+057) 310 8457758.

Oct-dic 2017

Corporación Universitaria IDEAS
Itagüí - Colombia

Asesora en evaluación de proyectos y tésis de grado de los pregrados en Derecho y Administración de Empresas. Jurado en la Muestra de Emprendimiento de los estudiantes. Jefe inmediato: María Antonia Pedraza (+057) 316 8865635.

2008 – 2015

Corporación PT Producimos
Todo con amor Medellín - Colombia

Productora Ejecutiva y de Campo para la creación y ejecución de estrategias comunicacionales, sociales y publicitarias enfocadas en diferentes tipos de públicos con los proyectos: Salud Sexual y Reproductiva & Por una vida más digna (Metrosalud-Alcaldía de Medellín). Jefe inmediato: Cristina Londoño Gómez (+057) 300 3037787.

Free lance

Agencia APP (2017 fotógrafa). La Pilada (2015 práctica). Málaga (2010 a 2015 Productora eventos y video. Iglú (2008 coordinadora encuestas).

Otros: El Aguila Descalza (2008 productora audiovisual). El Agora (1999 a 2001 coordinadora evento y proyecto ambiental). Idea (1991 a 1995 realizadora programa de tv Arriba mi barrio). Región (1995 a 1997 realizadora audiovisual). Discos Fuentes (1992 a 1994 Productora videos), película "El Evangelista" de Gonzalo Mejía (1991 ambientación). Organización, free press y producción general de eventos y conciertos en diferentes lugares del país y contratación de artistas.

Educación

2019 II

Administradora de Empresas
Fundación del Área Andina
Bogotá - Colombia

Desde agosto realizando el proyecto de grado en la modalidad de creación de empresa. Materias terminadas y aprobadas.

2016

Especialización Tecnológica
Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Itagüí - Colombia

Diagnóstico y Análisis Organizacional para Unidades Productivas. Me caractericé por ser práctica y carismática en las actividades realizadas y asignadas.

2015

Tecnóloga en Formulación de Proyectos
Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Itagüí - Colombia

Capacitada en la generación de ideas que generen valor en las organizaciones. Siempre líder en los procesos y con capacidades innatas para trabajar en equipo.

2014

Comunicadora Social Periodista
Asociación Colombiana de Periodistas
Medellín - Colombia

Certificación de la República de Colombia por mi experiencia demostrada en audiovisuales, comunicaciones y eventos.

9. REFERENCIAS

(CCB), L. c. (01 de Enero de 2019). Cámara de comercio de Bogotá. Obtenido de Cámara de comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/MatriculaMercantil/Inscriba-su-empresa-libros-actas-y-documentos/Como-elaborar-las-actas-desu-empresa>

Evenbrite (2014) Blog Evenbrite recuperado de:
<https://www.eventbrite.com.ar/blog/como-la-tecnologia-ha-facilitado-el-trabajo-del-organizador-de-eventos/>

Mice (2016) Blog AR recuperado de: <https://www.ar-hotels.com/blog/tecnologia-en-eventos-ultimas-tendencias>

Tu fábrica de eventos (2018) Blog recuperado de: <http://www.software-para-eventos.com/single-post/siete-tendencias-eventos-2018>

Lets Events (2017) Blog recuperado de: <https://lets.events/es/blog/tecnologia-en-eventos/>.

Foro Económico Mundial, recuperado de: <https://es.weforum.org/about/world-economic-forum>

Medellín hacia la cuarta revolución Industrial, recuperado de:

http://www.sapiencia.gov.co/wp-content/uploads/2019/01/BOLETIN_ODES_MEDELLIN_HACIA_LA_CUARTA_REVOLUCION_INDUSTRIAL.pdf

<https://www.camaramedellin.com.co/>

<https://www.medellin.gov.co/irj/portal/medellin>

Gonzalo Baró Ruiz (BSJ Eventos), <http://bsj-marketing.es/>

Luna Ruiz (Grupo Staff, <https://www.staffeventos.com/es/>

Actividades Culturales que Realizó el Turista en Antioquia: recuperado de

<http://situr.gov.co/estadisticas/DfActividadCultural/general>

Bitacora Economica de Julio de 2019: recuperado de

<http://www.fenalco.com.co/bienvenidos-bit%C3%A1cora-econ%C3%B3mica/bit%C3%A1cora-econ%C3%B3mica-de-julio-de-2019>

Ingreso de extranjeros por puntos migratorios aéreos a nivel de Colombia. Julio (2019/2018) tomado de:

<http://situr.gov.co/upload/publications/documents/20191011091018000000Informe%20Julio%202019.pdf>

Política economía Naranja, recuperado de:
<http://www.mincultura.gov.co/Economia%20Naranja/economianaranja.html>

Hollywood y la #4revolución industrial, recuperado de:
<https://www.rutanmedellin.org/es/actualidad/podcast/item/podcast-hollywood-y-la>

El pleito de moda: vacíos legales de plataformas digitales, recuperado de:
<https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/pleitos-por-vacios-legales-por-plataformas-digitales/260188>

Cuarta Revolución Industrial recuperado de <https://www.rutanmedellin.org/es/cuarta-revolucion-industrial>

Entorno para crecer: formalización, emprendimiento y dinamización empresarial, recuperado de <https://www.dnp.gov.co/DNPN/Plan-Nacional-de-Desarrollo/Paginas/Pilares-del-PND/Emprendimiento/Entorno-para-crecer.aspx>

Cluster Negocios Digitales, recuperado de <https://www.camaramedellin.com.co/comunidad-cluster/comunidad-cluster/cluster-negocios-digitales>

31 motivos para invertir en mantenimiento y soporte técnico después de lanzar tu proyecto de app o web, recuperado de <https://mobilendo.com/31-motivos-para-invertir-en-mantenimiento-y-soporte-tecnico-despues-de-lanzar-tu-proyecto-de-app-o-web/>

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

El primer Laboratorio de Internet de las Cosas para emprendedores abre sus puertas en Colombia, recuperado de <https://innpulsacolombia.com/es/entrada/el-primer-laboratorio-de-internet-de-las-cosas-para-emprendedores-abre-sus-puertas-en>

<https://www.asoeventos.com/>

Estadísticas marketing móvil 2018-2019, recuperado de <https://www.alianzared.com/estadisticas-marketing-movil-2018/>

Colombianos tocan su celular 2 mil veces al día en éstas actividades, recuperado de <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/dispositivos/encuesta-de-consumo-movil-en-colombia-2019-389702>

Impulso al desarrollo de aplicaciones móviles (APPS.CO), recuperado de: https://www.mintic.gov.co/porta1/604/w3-propertyvalue-575.html?_noredirect=1

Qué impacto social tienen las aplicaciones móviles, recuperado de:

<https://www.abalit.org/blog/post/impacto-social-apps/es>

APPs medio ambiente: la tecnología móvil a disposición de la naturaleza, recuperado de:

<https://apploading.com/apps-medio-ambiente-la-tecnologia-movil-a-disposicion-de-la-naturaleza/>

Industria 4.0 + teléfono móvil, recuperado de:

<https://www.elperiodico.com/es/opinion/20181127/industria-40-telefono-movil-articulo-opinion-carmina-crusafon-7159622>